

～「アナタから買いたい！」お客様は消費税引上げに影響されません！～

消費税引き上げにも負けない！ 【ニーズの2歩先】でファン顧客を3倍にする方法

2019年10月に消費税率は10%に引き上げられ、軽減税率が導入されます。“激安”が正義かのような昨今、『安くしなければお客様は来ない』と思い、利益を削ってまで価格を下げている経営者様が多いのではないのでしょうか？結果、安売りが安売りを呼び悪循環となっています。

そのような悪循環から脱却するにはどうしたらよいのでしょうか。それはお客様の【ニーズの2歩先】を満たし、リピーター・ファンを生み出すことです。

本講座では、【ニーズの2歩先】を読むノウハウやその考え方を習慣化する方法、また最近の原料高騰や消費税引き上げ時お客様とどう向き合うのか？といった対応策などをお話いたします。

講座内容

- 消費税軽減税率制度について
- さあ！「アナタから買いたい！」というお客様をもっともっと増やそう！
 - ・〈事例〉安売りのその先にあったもの
～売上が増えるが利益が減る不思議～
 - ・消費税率引き上げでも【安売り】から脱却する為に必要な事
- お客様を知るという事
 - ニーズの2歩先にある“ウィッシュ”を捉えよう
 - ・【顧客ニーズ】を満たしてもお客様は満足してくれない事実
- お客様の“ウィッシュ”を見つける方法
 - ・目の前のお客様“ウィッシュ”を見つけるための5ステップ
- お客様は“スペック情報”では買わない
＜伝わる言葉（フレーズ）の作り方＞
 - ・お客様に伝えなければならない3つの事

- 日時：
平成30年12月12日(水)
15:30～17:00
- 会場：岩倉市商工会館 3階
- 定員：50名(定員になり次第×切ります)
- 受講料：無料
- 問合せ：
岩倉市商工会
TEL:0587-66-3400



講師
顧客リピート総合研究所(株)
代表取締役
いちえん かつひこ
一圓 克彦 氏

製造業から福祉事業、IT事業、さらに飲食業まで大小7業種の企業経営を自ら経験したリピーター創出専門コンサルタント。顧問先において通常20%～30%といわれる顧客リピート率を80%にまで引き上げるなどの実績が評価され、設立わずか1年で大手化粧品メーカーや酒造メーカー、小売業や卸売業、カラオケや飲食チェーン店より要請を受け、リピーター創出支援を行っている。著書の『0円で8割をリピーターにする集客術（あさ出版）』はAmazon総合1位を獲得し、ベストセラーとなった。

..... 切り取らずにそのままFAXしてください

FAX:0587-37-3417 岩倉市商工会行 12月5日(水)までにFAXでお申し込みください。

受講申込書

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名			

※ご記入いただきました情報は、当商工会からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。
 ※当商工会から連絡が無い限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。
 ※天災、交通ダイヤの乱れ、講師の病気等の事情により講師の変更、中止または延期となる場合があります。