

「プレミアム付商品券」や「期間セール」を一過性のモノで終わらせない！

戦略的リピーター創出のための3ステップ

現在、全国の多くの自治体でプレミアム付商品券の発行が行われており、長井市においても7月4日から『長井市暮らし向上商品券プレミアム20』が利用されています。しかしながら「プレミアム商品券」はあくまで「カンフル・起爆剤・呼び水」であり、ビジネスにとっても必要な事で、重要な役割を果たしますが、その後=リピートに繋がらなくては、ただの一過性「お祭イベント」に終わってしまいます。『イベントからリピートに繋げるために一体何が必要なのか？』

本講座では、先ず基本的な「顧客リピート要因」を知って頂き、そして、プレミアム商品券や期間セール等の「イベント」からどのような導線を辿りお客様はリピートするのかを学んで頂きます。受講頂く皆様のビジネスにおいては、どんな施策が必要となるのかというアイディアとヒントをお持ち帰り頂きたいと考えております。

イベントを一過性のモノに終わらせず、是非ともリピーター増殖の装置として活用しましょう。

カリキュラム

1. はじめに

20代の私がやってしまった失敗例
～「イベント」が単発で終わり、気づけば赤字～

2. リピーターを『知る』

- ・「ウチにはリピーターができない」発想の落とし穴
- ・3パターンのリピーターが存在する事を知る
- ・リピーターがもたらす3つのメリット

3. リピーターを『作る・増やす』ための【3ステップ】

- ・リピーター作りは「新規開拓」の時点から始まる
- ・新規開拓から顧客化までの導線＆構造設計をする
～ビジネスは大型プラントである～
- ・リピーター作りのための導線は
新規開拓→転換→定着の3ステップで行う
- ・プレミアム商品券や期間セールは「転換」ステップに属する
- ・「転換」ステップから「定着（顧客化）」ステップに移行するために必要な販促

4. 『想起販促・脳内SEO』で記憶型リピーターを作る3つのポイント

- ・さらに『何となく選んでもらえる』ための記憶定着を施そう



講 師

リピーター創出専門コンサルタント
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実践型コンサルタント。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。

著書として2010年6月に「0円で8割をリピーターにする集客術」など



0円で8割をリピーターにする集客術
Amazon ランキング
総合1位獲得！

日 時 平成27年 8月25日(火) 午後2時～午後4時

会 場 タスパークホテル 3階 (長井市館町北6-27)

受講料 無 料

お申込方法

下記に必要事項をご記入の上、切り取らずに「長井商工会議所」までFAXでお送りください。

主催・お問い合わせ 長井商工会議所 TEL: 0238-84-5394 FAX: 0238-88-3778

事業所名		TEL	
住 所		FAX	
受講者名			

※ご記入いただきました情報は、当商工会議所からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。
※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。