

売上は「売る技術」ではなく、人が動くシナリオで決まる お客さまが自然と集まり、ファンになり、紹介したくなる 「利益の組立図」の作り方セミナー

「もっと集客したい。」「リピーターを増やしたい。」「紹介や口コミがもっと増えれば…。」そう願ってSNS、販促、広告に力を入れているのに、思うような成果が出ない。その原因を、センスの無さや努力不足に向けがちですが、原因は別のところにあるかもしれません。

実は、多くの皆さんに足りないのは、お客さまがお店や企業と出逢い、ファンになるまでの”シナリオ”です。商品は勝手に売れることはなく、人が「買う」という行動を取った結果、商品は売れます。だからこそ大切なのは、「どう売るか」ではなく、「人が自然と動く流れをどう組み立てるか」です。

本セミナーでは、実例を基に ①あなたの会社・お店のことを知る。②初回の来店、注文をする。③2回目の来店、注文をする。④ファンになり足繁く通うようになる→お友だちに紹介する。というお客さまのシナリオを設計する方法を学びます。

もっと学んでみたい！という方は10月13日から全4日で開催する「利益の組立図を作るゼミナール」を用意しています。(本講座は上記ゼミを3時間に凝縮した内容です)

「利益の組立図を作るゼミナール(全4日)」の詳細は諏訪商工会議所HPをご覧ください。

■このセミナーで学べること

- ✓ お客様の行動を生み出す基礎知識。
- ✓ 利益が自然と生まれる「利益を呼ぶ組立図(シナリオ)」のつくり方。(商品やサービスを知り、興味を持ち、購入・利用し、リピートや他者への紹介に至るまでの行動の組立) など

事例提供



レディースセレクトショップ「カルフル」太田裕佳さん、上野弘佳さん

岡谷市のイルプラザ1階にあるレディースセレクトショップの2代目。昨年、余儀なくされた3ヶ月間の店舗休業による顧客離れを防ぐため利益の組立図を作るゼミを受講、ゼミ中に作成したシナリオを実行、11月の再開後は心配した客離れもなく、逆に来店数が増えるきっかけが出来る。現在は更なる利益増加に向けたver2のシナリオを作成中。

講師



米澤晋也さん (株)Tao&Knowledge

元辰野町新聞販売店社長、顧客が減り続ける同産業において社内で作成した利益の組立図により事業拡大、全国的に視察が訪れるほどの企業になる。現在はモノが売れない時代どうすればお客さまが増えるのか？という悩みを持つ企業の支援をしている。



中塚 緑さん オフィス緑

出身地である長野県下伊那・上伊那地方の企業で働く。利益の組立図の実践成果が評価され「社長のアカデミー賞 2016」にて会社員でありながら準グランプリを受賞。2018年に起業しお客さまの心と行動のデザインを幹とした企業支援を行っている。

日時	9月16日 14時から16時	参加費	無料
会場	諏訪商工会議所での対面受講 または オンライン (ZOOMを使用します)		
定員	対面10名、オンライン10名	締切	9月9日(定員になり次第締切)
申込方法	諏訪商工会議所web 検索: 諏訪商工会議所 → 新着情報 → セミナー・研修		
主催	諏訪商工会議所・諏訪市(伴走型小規模事業者支援推進事)		

申込は諏訪商工会議所 web ページから

検索: 諏訪商工会議所 → 新着情報 → セミナー・研修

