

# 気がつかないうちに、不便や不満をかけてお客様を失っていませんか？ 「お客の心をつかむ顧客戦略」セミナー

**顧客の評判を良くして、増客を図る！** 町コンランチェスター経営戦略セミナー

中小企業の多くはもともとお客の数が少ないことが原因で、売上の確保が思うようにいかないのが現状です。しかも厳しい経済環境が続く中、お客の流出を防いで売上を落さないようにするには、中小企業にしかできない**顧客対応**を実行し、**お客の評判で地元NO.1**になることを目指さなければなりません。これは**お金がかからない経営改善**になります。

## 前回の顧客戦略セミナー受講者の感想

常連であった顧客が他社と取引を始めたことが起り、今後の対策をどのようにすべきかが課題であった。セミナーを終えて、すべき事が具体的にはっきりとしました。1つ1つ実行に移していく決心ができました。(東京都 Y社長)

新規客は増えていますが、リピーターが少ない。何のフォローもしていなかったので具体的な対策がおしかった。セミナー後、お客様に接する部分での対策をしていこうと思います。(東京都 T氏)

営業のお客様対応の見直しと得意先の活性化が課題であった。セミナーを終えて、やはり基本的な所に戻り、それを根気よく続けていくことが一番の解決策と思いました。お客様対応をもう一度見直し、徹底的に全社員に意識として持てるようにしていきたい。(東京都 S社長)

**3月8日(木) 13:15 ~ 16:55 カメリアプラザ**

JR総武線「亀戸」徒歩2分

受講料: 12,000円(税込) テキスト付

**講師 五十嵐 勉**

「町コン」 中小企業戦略コンサルタント

東京の下町から元気を発信！を信条に、下町を活動範囲としている社員100人以下の経営者への経営戦略のコンサルティングをしている。東京商工会議所、船井総合研究所等講演多数。

「経営者の悩み、59分で解決します！」という町医者のコンサルタント、通称「町コン」。「町コン」は日本で五十嵐ただ一人。

「会社は潰れるようにできている」  
～小さな会社はランチェスター法則で勝ち抜きなさい～(中経出版:1575円)出版。



時間	主な内容
第1講座 13:15 ~ 14:50	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>経営の基本原則</b> ランチェスター法則から学ぶ経営の基本原則 売上を上げ続けるための基本原則とは何か？</li> <li>・<b>お客に不便をかけない</b> お客に不便や二度手間をかけていませんか？ お客は何も言わずに、他で買いにいきます。</li> <li>・<b>感謝を態度で示す</b> お客に感謝の気持ちを態度に表わしていますか？ 不況のときこそ再点検</li> </ul>
休憩	
第2講座 15:00 ~ 16:55	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>役に立つサービスを実行する</b> お客に役立つ情報を提供していますか？</li> <li>・<b>実行の仕組みを作る</b> レベルの高い顧客対応を実行するには、従業員の教育と訓練が必要です。</li> <li>・<b>お客との出会いを有効に生かす</b> 初めてお会いした方にはがきやメールを出す人は？ ほとんどの人が次へのステップをしていません。</li> </ul>

本セミナーは講師の一方通行的な講演ではありません。受講者の方にも意見を言ってもらおうディスカッション(参加型)形式のセミナーです。語り合いますので、異業種から刺激やヒントが得られ、経営に活かせます。受講した全員の方に密度の濃いセミナーを提供するため、参加人数を10名までとしますので、今すぐFAXにてお申込みください。

**お申込はFAXで。「セミナー参加申込書」** お申込された方は、詳細な内容と会場の地図をお送りします。

ご住所	〒		業種・業界
会社名	従業員数	人	業
TEL	FAX		

問合せ先 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5 URL:<http://www.igarashireport.com>  
(株)五十嵐コンサルティングオフィス「町コン」(中小企業戦略コンサルタント) 五十嵐 勉



**FAX03-3659-7077**

**03-3659-7703**