

H27年1月に実施した講習会の完全版

受講者の96%が大満足！

売れる仕組み

4つの
Step

構築プログラム

20名
限定

2月22日(月)

14:00～21:00(2部制)

場所:木津川市商工会館

※小売業・サービス業全般に
対応できる内容です。

(特に理美容業・飲食業の方にオススメ)

お客様に対して**4**つのStepで効果的にアプローチ！その方法を伝授します！！

Step**1**

新規の
お客様を
集め
る

Step**2**

お客様を
固定
客にする

Step**3**

お客様を
成長
させる

Step**4**

大事なお客様を
維持
する

売上
アップ!!

第1部:14:00～17:00(3時間)

第2部:18:00～21:00(3時間)

※17:00～18:00は休憩時間とします。

今回実施する講習内容の一例

- ・驚愕！6カ月で**売上前年対比178%！！**このお店が発行した「ニュースレター」とは？
- ・新規のお客様数が「**3倍**」に！！この店が行った「顧客戦略」とは？
- ・大不振が一転！**1枚の手紙が過去最高の業績を導いた！**その実物を紹介。
- ・お店の売上を回復させるためのヒント「バスタブ論」とは？
- ・お店に新規客が集まらない理由。それは●●●●を伝えてないからです。
- ・**チラシの反応が5倍に！**●●●●を入れたら、新規客が増え始めた！美容サロンの実例。

主催:木津川市商工会 木津川市木津南垣外83-3 TEL:0774-72-3801 FAX:0774-72-6564

著書2冊が
Amazon
総合1位！



たかた やすひさ

講師:高田 靖久 氏 (高田靖久「顧客管理士」事務所3×3JUKE 代表)

某大手IT企業にて20年間、飲食店・美容院を中心とした、顧客管理ソフトおよび顧客戦略支援ツールの商品企画・販売に携わる。
現場で身につけたノウハウを顧客管理ソフトに組み込み提供開始後、前年比300%アップなど、売上拡大する店が続出。顧客
管理ソフトの導入実績は1000店舗以上。
現在はフリーで活動中だが、執筆・講演依頼が後を絶たない。講演年間70回。出版多数。

参加申込書 (切り取らずFAXして下さい) FAX:72-6564

※ご記入頂いた情報は、このセミナー以外には使用致しません。

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名		参加時間帯 (○で囲んで下さい)	すべて・1部のみ・2部のみ

H27年1月に実施した講習会の完全版

受講者の96%が大満足！

売れる仕組み

4つの
Step

構築プログラム

20名
限定

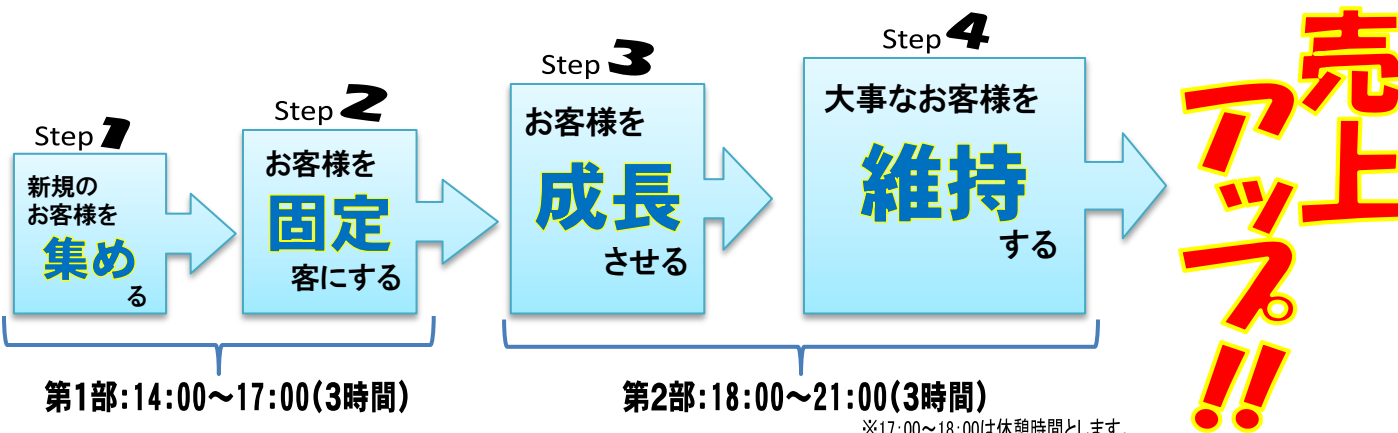
2月22日(月)

14:00～21:00(2部制)

場所:木津川市商工会館

※小売業・サービス業全般に
対応できる内容です。
(特に理美容業・飲食業の方にオススメ)

お客様に対して **4** つのStepで効果的にアプローチ！その方法を伝授します！！



今回実施する講習内容の一例

- ・驚愕！6カ月で**売上前年対比178%！！**このお店が発行した「ニュースレター」とは？
- ・新規のお客様数が「**3倍**」に！！この店が行った「顧客戦略」とは？
- ・大不振が一転！**1枚の手紙が過去最高の業績を導いた！**その実物を紹介。
- ・お店の売上を回復させるためのヒント「**バスタブ論**」とは？
- ・お店に新規客が集まらない理由。それは ●●●● を伝えてないからです。
- ・**チラシの反応が5倍に！** ●●●● を入れたら、新規客が増え始めた！美容サロンの実例。

主催:木津川市商工会 木津川市木津南垣外83-3 TEL:0774-72-3801 FAX:0774-72-6564



講師: たかた やすひさ 高田 靖久 氏 (高田靖久「顧客管理士」事務所3×3JUKE 代表)

某大手IT企業にて20年間、飲食店・美容院を中心とした、顧客管理ソフトおよび顧客戦略支援ツールの商品企画・販売に携わる。現場で身につけたノウハウを顧客管理ソフトに組み込み提供開始後、前年比300%アップなど、売上拡大する店が続出。顧客管理ソフトの導入実績は1000店舗以上。現在はフリーで活動中だが、執筆・講演依頼が後を絶たない。講演年間70回。出版多数。

参加申込書 (切り取らずFAXして下さい) FAX:72-6564

※ご記入頂いた情報は、このセミナー以外には使用致しません。

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名		参加時間帯 (○で囲んで下さい)	すべて・1部のみ・2部のみ