

主催：株式会社 ミリオネット

—顧客は突然いなくなる—

参加費無料

2025年2月顧客管理実践ツアー

【時間】 14:00(開場13:00)～16:30 定員10名

14:00～ 【顧客は突然いなくなる】大井啓伊
15:00～ 休憩(展示内容をご覧ください)
15:30～ 【顧客管理勉強会報告と海外の成功店舗事例】田中潮

【会場】
[2/12] () 福岡:春日クローバープラザ5 507研修室 () Zoom
[2/13] () 長崎:長崎市民会館 第2会議室 () Zoom
[2/18] () 熊本:市民会館シアーズホーム夢ホール 第1小会議室 () Zoom
[2/19] () 鹿児島:サンエールかごしま 小研修室3 () Zoom

【内容】 コロナショックで消費者の行動が大きく変わりました。
自粛生活が生み出した「巣ごもり消費」、数々の支援プロジェクトに象徴される「助け合い消費」などこれまでなかった消費スタイルが拡大しています。

このような状況の中で地域密着店舗が生き残るためには何をすべきなのか？
それは…ズバリ「**個客マーケティング**」です。

コロナショックに打ち勝つには、既に貴方のお店を知っている「既存客」の
【囲い込み】リピート率を向上させることが最も重要になります。

また【集客】において新規のお客様の獲得も大事なことです。

本セミナーは、「店舗経営」において収益を上げるために必要なのは何なのか？
この点について、CRMの基礎、既存客の集客力を上げるロジックを学んで
いただける、店舗スタッフや責任者及びオーナー向けのセミナーです。

【講師】 株式会社ミリオネット 代表取締役 大井啓伊

—参加お申込みはこちらから—

FAX : 092-721-0088

貴社名		会場	上記会場に○を付けてください。	
お名前		役職		
ご住所			電話	
E-mail				

Zoom参加ご希望の方はEmailを必ずご記入ください。後ほど参加用URLを送らせていただきます。

セミナー主催会社 株式会社ミリオネット

連絡先：Takano@millionet.co.jp

顧客は突然いなくなる

「顧客マーケティング」集客と囲い込みの方法

CRMセミナー



【講師プロフィール】

株式会社ミリオネット 代表取締役 大井 啓伊

北九州出身 1964年生まれ 株式会社ミリオネット 代表取締役 大井啓伊

九州松下電器で輸出用のプリンタの開発、IBMユーザーでPCのMS-DOSでのマルチタスクの開発、JR九州の駅管理業務プロジェクトリーダーを経験し独立。97年江尻弘氏のデータベースマーケティングに魅了し、分析ソフトを開発した。2000年に絞り.comに命名し、現場のマーケティングを自ら実施。帝京大学神品教授と研究をし、服部隆幸などの当時顧客マーケティングの一人者と一緒にも仕事をし、新しい考え方を広めるためにCRM協議会九州支部を立ち上げ、支部長に就任。お客様は、アルマーニやYAMAHA、亀有商店街、MISAWAなど。年商5000万くらいのお店でも導入している。

テレビでおなじみの社会科学士匠英一氏と見える化協議会を設立し顧客見える化協議会幹事長に就任。

信州大学 ビジネススクール特別講師 法政大学 ビジネススクール臨時講師

顧客見える化協議会 幹事長

著書「顧客は突然いなくなる」発行 アプト・クリエーション 「お客はこうしてつかめ」発行 鉦脈社 勉強会・セミナー実績

AJD関西支部 ブロック会、湧永製薬 関西支店、CRM協議会各支部、TERAOKA、東芝TEC、富士通、SATO、国分、丸菱(熊本)、ウェブベース、日立、福岡商工会議所、龍野商工会議所、内田洋行、オービック、法政大学、信州大学、九州産業大学、中小企業家同友会など。

年間40回以上全国10年以上続けています。

【このセミナーで学べること】

■こんなお悩みを抱える店舗経営者および責任者様に最適な講演内容です。

「売上が落ちてきた。既存客のリポート率を上げて、売上を向上させたい！」

「集客を仕組み化して、売上を安定させたい！」

「販促が行きあたりばったりで、効果に不満がある・もっと上げたい！」

「顧客データはあるけど・・・全く活用できていない！」

「大手チェーンには負けられないけど、時代についていけない！」

セミナー講師である私は、不利な条件での場所でお店を黒字化しました。顧客データ(顧客情報+来店情報)の分析コンサルティング業務を行ってきました。本セミナーでは、その中の成功事例をまとめることで判明した既存客の集客力向上のロジックを公開します。