

—顧客は突然いなくなる—

参加費無料

「顧客マーケティング」集客と囲い込みの方法

CRMセミナー

【開催日】 2025年3月13日(木)

【時間】 14:30(開場14:00)~16:00頃 定員30名

【会場】 福岡県北九州市小倉北区下到津1丁目10-1

私が経験してきた、自分のお店と全国の成功事例
顧客情報は、売上を1.5倍にする分析を報告します。

【内容】

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。

【囲い込み】【集客】が大変重要です。

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 : 093-583-0255

| | | | |
|--------|--|----|--|
| 貴社名 | | 部署 | |
| お名前 | | 役職 | |
| ご住所 | | 電話 | |
| E-mail | | | |

主催 : 東芝テック株式会社 北九州支店

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】

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

【このセミナーで学べること】

「売上が落ちてきた。既存客のリピート率を、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。