

セミナー企画書

岡本文宏 メンタルチャージ ISC 研究所
電話 078-763-8151 ・ 090-5961-0138
E メール okamoto@cvsfc.com

【タイトル】

どんな時代でも強い！『共感』される店になるコツと技

繁盛店と呼ばれる店は共通して、お客様、スタッフ、地域など、店の周りにいる人たちから愛され・共感されています。共感している人たちは、店のことを大切にし、応援しようと思えます。また、店の存在を周りに広めようともしてくれます（クチコミ）。結果として、店を核としたコミュニティが築かれ、店の内外にファンが増え、その輪がどんどん広がっていくこととなります。そういう店は、税制がどう変わろうとも、経済情勢がどう変わろうとも、経営環境の変化にも左右されず、右肩上がりの業績を維持し続けることができます。

このセミナーでは、どんな時代になろうとも繁盛店で居続けることができるための店舗経営のノウハウ、いつの時代も堅調に経営し続けている店舗の実例をご紹介します。また、講義の途中でワークを入れることで、お伝えしたことを現場での実践にすぐに役立てることができるようになります。

【所要時間】 90~ 120 分 ご要望の時間に合わせます。

【参加者特典】 当日投影スライド（PDF）を希望者に進呈

【内容】

1. 時代の変化に翻弄されない繁盛の共通点

- ・『共感』されている店はどんな時代でも繁盛が確約されている
- ・『共感』される3つのメリット
- ・『共感』されれば単価アップはムリなくできる ～実例紹介～

2. 『共感』される繁盛店になる条件

- ・共感される商品、サービスがある
- ・共感される店には“愛されキャラ”の人材がいる
- ・共感されるための“物語”を伝えている

3. 店の内、外に熱烈な“ファン”を生み出す3つの共感ツール

- ・ツール1 共感レター ～ほぼ100%返信が届くメールレターの書き方～
- ・ツール2 共感チラシ ～配布する度に顧客にストックされるチラシの創り方～
- ・ツール3 共感イベント ～想定外の数のファンが詰め駆けるファン創りイベントの実態～
- ・【グループワーク】 逆発想！開業記念日に顧客に祝って頂くイベントを企画する
グループごとに発表とフィードバックを行います

4. 共感される店作りは人手不足解消の特効薬にもなる！

- ・スタッフの採用は店を愛するお客から行くと早く育ち、長続きする
- ・人手不足を解消する方法として、愛される店作りは欠かせません。

5. まとめ ～これから10年 繁盛店であり続けるために一番大切なこと～