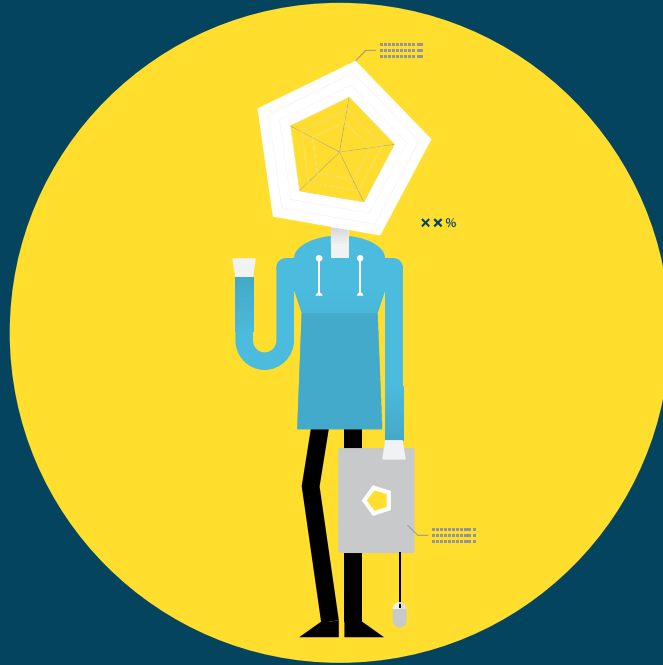


「お客様アンケートは取りっぱなし…」なんて、  
せっかくの情報がホコリをかぶっていませんか？  
ファンを増やすには、顧客情報の整理・分析から。  
もっと行列ができる店、引き合いの多い会社をめざしましょう。



中小企業の経営者のみなさん、好きなブランドやお気に入りのお店って、ありますよね？  
もしあなたの会社の商品やサービスが、いつもお客様から愛され、強く支持されていれば、  
ビジネス的に有益なのはもちろん、経営者として嬉しく誇らしい気持ちを抱けるでしょう。  
たとえば、今までに「リピーターが少ない」「お客様の満足度が低い」などの厳しい状況を経験したことはありませんか？  
そんな事態を避けるべく、従業員のみなさんが「売るために必要な情報(数字)」を読み込み、活用する方法を学ぶのがこの講座です。  
あなたの会社の中に、顧客情報を知り尽くした人材を育てて、活躍の場を与えてみませんか。  
そして、「なんとなく売る」から「だから売れる」会社への脱皮を図りましょう。

お客様の行動や気持ちの流れを把握し、  
会社のファンづくり戦略を考えられる  
心強い従業員を育てる。

## 情報活用術講座

◎受講対象者：中小企業で働く従業員等

◎受講費用：無料

開催日時：2019年2月2日(土) 10:00~17:00

会場：TKPガーデンシティ博多アネックス 2F アース  
(福岡県福岡市博多区博多駅前4-11-18 ホテルサンライン福岡博多駅前)

講師：佐藤 義典 ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長

あなたの会社の  
磨けば輝く人材、  
再発見。

学びを可視化する。だからのびる。

ビジグ

学んだチカラを「見える化」できる、  
人材育成プログラム。

# ファンとは、商品やサービスを続けて買ってくれるお客様。 その心をつかむための情報の活用方法を伝授します。

## <受講のメリット>

「芸能人やスポーツ選手じゃないからファンなんて」「ファンの気持ちはコロコロ変わるから…」  
当講座でいうファンとは、自社の商品やサービスを継続的に購入してくれるお客様であり、  
これらを他の人にも勧めていただけるお客様のことでもあります。

このように、会社にとって大切なファンをもっと増やすためには、どのようにすればいいでしょうか。  
まずは情報を活かすことがとても重要です。今社内で眠っている情報であっても、  
それを有効に活用すれば、意外な突破口が開けるかもしれません。お客様は移り気なものです、  
適切な対策をとることで、あなたの会社にとってかけがえのない存在となるでしょう。

さあ、ここで学んだ知識や経験を活用して、ファンづくりの大役を担ってくれる従業員を育てましょう。

## <カリキュラム概要>

この講座では、まず従業員みなさんに、お客様がファンになるまでの心の流れをだどりながら、  
7つの関門(認知、興味、行動、比較、購買、利用、愛情)で売るために必要な情報が異なることを学びます。  
そして数値化と売上向上の相関関係から、数字を集める意義について理解しましょう。

通常業務の中で、質が高い情報を収集する方法も習得します。

また、顧客ヒアリングやアンケート調査など、  
顧客とのやり取りを通じた価値ある情報を集める方法も学びます。

さらに、顧客情報の可視化・分析方法、売上増への落とし込み方まで伝授。

このカリキュラムを通じて得られたノウハウを、みなさんの現場で活用していただきます。



## <カリキュラム内容>

- 購買プロセスの見える化の進め方
- 逃している顧客数の見える化
- 顧客の漏れを防ぐ方法



※カリキュラムの内容・講師が変更になる可能性があります。

お申込みは、こちらのウェブサイトで。

ビジログ

検索



ワークショップ型講座の開催日程・場所および  
双方向ライブ型講座の開催日程一覧はこちらから。



中小機構