

広告費0円!!
独自のサービス特になしっ!!

それでも「好かれる」「売れてる」お店にできる

感動を高める“違い”の接客術

リピートにつながる感動サービスの「仕組み」とは!!



● 講師 ●

すずき ひさえ
鈴木 比砂江 氏

*ビジュアライフ 代表

大学時代、アルバイト先の大手ファストフード店で接客コンテスト全国1位受賞。大学卒業後、大手ラグジュアリーブランドへ入社。入社3カ月は全く売れず挫折を味わうが、その後の試行錯誤により、約半年後から急に売上を伸ばし常にトップをキープするようになる。3年目に年間売上2億円を超え、全国1位を獲得し表彰される。

その頃、人のモチベーションに興味を持ち、ベンチャー企業へ入社。人材育成研修などの教育を担当・統括する。退社後は、今まで自分がやってきた経験やスキルを活かし、「売上を伸ばす接客法」を広めるべくビジュアライフを設立。現在に至る。

日時：平成24年 **11月27日** [火]
14:00 ~ 16:00

場所：ほほえみの宿 滝の湯

受講料：無料

定員：50名 (定員になり次第締め切ります)

【講座内容】

I. 売れているお店と売れないお店の大きな違い

1. まずは力を入れる部分を変える
 - ・集客よりも大切なこと
 - ・商品力だけでは売れない など
2. ここで差がつく基礎準備
 - ・お客様が入りやすい雰囲気づくり
 - ・角度を変えて商品知識を深める など

II. お客様の「欲しい」「買いたい」「来てよかった」を引き出す方法

1. お客様の気持ちを知れば、面白いほど売れる
 - ・お客様が買うものは、商品ではないことに気付く
 - ・お客様が聞きたいことを伝える など
2. お客様に「来てよかった」と思ってもらおうコツ
 - ・秘密の話で見送りをする
 - ・「ありがとう」は具体的に伝える など

III. 小さな取り組みで大きな売上につなげる方法

1. お客様に「また行きたい」と思ってもらおうポイント
 - ・次回につながるひと言を添える
 - ・時には●●●● など
2. 売上を加速させる
 - ・今まで1~2個しかデザートが売れなかったのに、急に売り切れになるようになったレストラン
 - ・宝石店が5カ月で昨年対比78%から、138%になるために取り組んだたった一つのこと など

申込先

下記申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込ください。

FAX:023-654-7481

主催：天童商工会議所 TEL:023-654-3511

感動を高める“違い”の接客術 参加申込書

天童商工会議所 行 FAX:023-654-7481

申込日(平成24年 月 日)

事業所名	
住所	TEL () - FAX () -
参加者名	参加者名
参加者名	参加者名

※ご記入頂いた内容は、当事業運営のために利用するほか、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがあります。