

2010年12月22日(水) @ 東京

リピート率9割! 超人気講師が教える、お客さまを「トリコ」にする技術

『お客さまの9割をリピーターにする33のしくみ』

著者・加藤 芳久 先生 出版記念トークライブ

主催 : 株式会社 中経出版
協力 : 株式会社 アイマム

セミナー参加者が絶賛し、主催者からのリピート依頼率が90%以上という人気のコンサルタントが、「関心のないクールなお客さま」さえ「熱烈なファン」に変わる、とっておきのノウハウを解説した書籍『お客さまの9割をリピーターにする33のしくみ』。

発売後、ウェブ書店 Amazon.co.jp の「マーケティング」ジャンルで1位を続け、大手書店でもランキング入りの本書。このたび、著者である加藤芳久先生を招いて、出版記念のトークライブを開催いたします。ページの都合で書籍に書ききれなかったお役立ちノウハウや、刊行までの裏話なども含めて、縦横無尽に語り尽くします!

と き

2010年12月22日(水) 19:00-20:30 (開場18:40)

と ころ

中経出版セミナールーム (東京メトロ有楽町線 麴町駅 徒歩1分)
東京都千代田区麴町3-2 相互麴町第一ビル4F ※ 地図 URL は以下
<http://www.chukei.co.jp/cm/index.php?contents=map>

講 師

加藤 芳久 先生 (株式会社アイマム 絆づくりコンサルタント)

※ 講師の略歴は次ページをご覧ください

主な内容

(予定)

本の内容を中心に、とっておきのノウハウや、今回の著書刊行にまつわる裏話など、盛りだくさんの内容でお話します!

- ・ 出版が決まるまでの「ここだけの裏話」
- ・ 本には書けない失敗談、土下座した話とは?
- ・ 800万の宝石をポンと買うほどの超VIPは、なぜ添乗員に加藤を指名したのか?
- ・ 6年間クチコミとリピートを続けたお礼状を公開 など

定 員

25名さま限定

参加費

当日、書籍をご持参いただいた方を無料でご招待します。

※ 書籍は当日、セミナー会場でご購入いただくこともできます

- セミナーの詳細・内容に関するお問い合わせ等は、セミナー事務局 担当・古川 まで
→ 電話 03-3262-2124 メール furukawa@chukei.co.jp へお気軽にどうぞ。

■ お申し込み方法

メールにてお受けしております。件名に“**12/22 セミナー申し込み**”とお書きいただき、**以下の5項目**をご記入いただいた上で、セミナー事務局・古川 furukawa@chukei.co.jp までお申し込みください（*印は必須項目です）。なお、当日のご参加も受け付けております（参加者多数の場合、お席をご用意できない場合もありますのでご了承ください）。

1. *お名前とフリガナ（例：加藤 芳久／カトウ ヨシヒサ）
2. *ご連絡用のメールアドレス（例：info@chukei.co.jp）
3. *お電話番号（例：090-XXXX-XXXX、お急ぎでのご確認事項がある場合や、メールですすぐご連絡がつかない場合のみ、お電話でご連絡する場合があります）
4. *現状での書籍のご準備の予定（「持参」 or 「会場で購入」のいずれかをご記入ください。当日、変更されても構いません）
5. お申し込み人数（複数でご参加の場合のみ記入）

※ 受講票は郵送ではお送りしていません。お客さまからのメールを確認後、受付番号等を記載したセミナー申込確認のメールを差し上げます。

※ お預かりしましたお客さまの個人情報、個人情報保護法に則って厳正に取り扱い、第三者へ提供することは一切ありません。また、のちほど弊社から、セミナーなど、他のイベントのご案内等をお送りする場合がございます。

■ 講師略歴： 加藤 芳久（かとう よしひさ）

株式会社アイمام 絆づくりコンサルタント
熱烈なファンを増やすしくみづくりの専門家

1976年、千葉県生まれ。流通経済大学社会学部国際観光学科卒。

大学卒業後、法人営業として憧れの旅行会社に就職するも、売上が上がらず苦悩の日々を送る。どん底の中、文章術やコミュニケーション、顧客満足の実現方法などについて研究を重ね、実践した結果、クチコミとリピーターが増え、7年連続トップセールスとなる。その後、ビジネス書出版社を経て現職。

徹底した現場主義で、小売業、サービス業、士業など接客ビジネスを中心に、販売促進、マーケティングの支援を行っている。独自の「絆づくりシナリオ」で、お客さまとの接点からフォローまでを連動させていくコンサルティングに定評がある。新規のお客さまを1日で200人以上集めたイベント開催や、利益率を業界平均198%アップさせた事例など、実績も多い。「今日からすぐできる」実践型セミナーは、年間80回を超え、全国の経済団体、商工会議所、民間企業からクチコミだけで講演依頼が急増、そのリピート率は90%を超える。新聞・雑誌などメディアからの取材多数。最近では、企業の人材育成研修にも活動の幅を広げている。

プライベートでは、妻と息子と3人仲よく賑やかな生活を楽しむ子煩悩なパパ。釣り、サッカー、マジック、海外旅行（訪問国40カ国以上）を愛する趣味人でもある。

<http://www.i-mam.co.jp/> （株式会社アイمام）

<http://www.katoyoshihisa.com/> （著者サイト）

[書籍] 『お客さまの9割をリピーターにする33のしくみ』の概要(目次)

本書では、誰でもすぐに実践でき、再現性の高い「お客さまをフォローするしくみ」を33個選び、徹底解説しています。また、それぞれのしくみを単発ではなく「連動」させて使うことで、効果をグンと高める方法をお教えします！

プロローグ お客さまとの「絆」をつくる会社が成功する！

第1章 クチコミ・リピートを起こす「7つのしくみ」

クチコミが起りやすい2つのタイミングとは？

しくみ 8 モレなくムリなく「お礼状」を出す ほか

第2章 お客さまとの絆を育む「9つのしくみ」

しくみ 11 「ニュースレター」で、お役立ち情報を送る

しくみ 16 「お客さまが参加する会議」を開く ほか

第3章 熱烈なファンをつくる「7つのしくみ」

しくみ 17 段階的に商品をラインナップする

しくみ 21 最初の1カ月は、とにかくマメにコンタクトをとる ほか

第4章 まだある！「絆」をもっと強くする「10のしくみ」

しくみ 24 1つのネタを5回以上使う

しくみ 31 商品開発のプロセスをお客さまに見せる ほか

第5章 好感度急上昇！あなたの魅力がアップする！

魅力アップ 1 見た目の印象をアップさせる

魅力アップ 3 遊び心を持つ ほか

▼中経出版 本の紹介ページ

<http://www.chukei.co.jp/business/detail.php?id=9784806138914>

▼各ネット書店へのリンク

<http://www.amazon.co.jp/exec/obidos/asin/4806138916/acacw-22/ref=nosim> (Amazon)

<http://www.7netshopping.jp/books/detail/?isbn=978-4-8061-3891-4>

(セブンネットショッピング)

<http://search.books.rakuten.co.jp/bksearch/nm?sitem=ISBN:4806138916&sv=30>

(楽天ブックス)