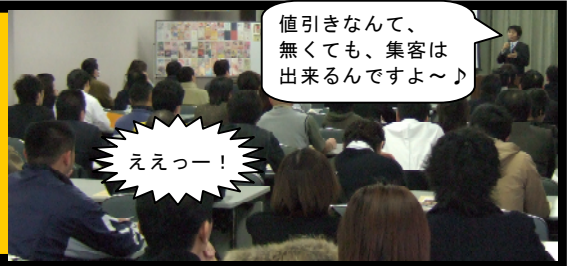


セミナー受講者より、業績アップの喜びの声が続出！！

店経営戦略セミナー

売れる仕組み構築プログラム **4**つのStep

—店舗経営の常識が変わる！現状を打破する**逆転**の経営戦略—



- ・セミナー受講後、**半年間で売上前年対比300%！！**このお店では何が起こったのか？
- ・**売上高260%UP！**現在70ヶ月連続売上が伸び続けている！このお店の逆転の戦略とは？
- ・**驚愕！6ヶ月で売上前年対比178%！！**この店が発行した「ニュースレター」とは？
- ・**新規のお客様数が「3倍」に！！**このお店が行った「顧客戦略」とは？
- ・“店舗経営 売れる仕組み構築プログラム「4つのStep」を公開！
- ・大不振が一転！**1枚の手紙が過去最高の業績を導いた！**その実物を紹介。
- ・お店の売上を回復させるためのヒント「バスタブ論」とは？
- ・「全てのお客様に同じサービスを」・・・これって何か変ですよ？
- ・お店に新規客が集まらない理由。それは、を伝えてないからです。
- ・**チラシの反応が5倍に！** ●●●を入れたら、新規客が増え始めた！美容サロンの実例。
- ・お店の売上を回復させるためのヒント「バスタブ論」とは？
- ・売上げを上げる為には、まず●●●●●ことをすればいいんです。
- ・“**はじめて来店したお客様**”を、固定客に“**7倍**”しやすくする方法。
- ・いま流行のポイントカード。でも、**効果が無いので止めてください（涙）。**
- ・特別なお客様を生み出す！**「ランクアップシステム」。**その仕掛けとは！
- ・1回きりのお客ではなく、**「固定客になりやすい」新規客を集めればいいんです。**その方法。
- ・フリーペーパーやチラシでは**反応がないお客にこそ、効果が高い販促手法。**教えちゃいます♪

本セミナーでは、高田靖久が考える“売れる仕組み構築プログラム 4つのStep”を公開します。

【法則①】新規客をザクザク集める方法

【法則②】お客様をグイグイ固定客にする方法

【法則③】お客様をドンドン上客に成長させる方法

【法則④】お客様をガッチリ維持する方法

■日時 **11月22日** (火) 13:00~18:00 (途中3~4回の休憩あり) 【定員: 30名】
※受付開始は12:30からとなります。12:50分までに会場にお入り下さい。

■会場 **東京23区内** 最寄り駅から徒歩5分圏内の会議室 (決定後、連絡します)

■受講料 **10,000円** ※ただし、理容師Cafe会員の方は**3,000円** (お申し込み時、備考欄にその旨記載下さい)
※受講料は当日会場でお支払い下さい。

主催: **理美容教育出版株式会社**
東京都台東区浅草橋3-28-13
TEL:03(3861)7421 FAX:03(3861)7428

協力:  **高田靖久「顧客管理士」事務所**
3X3JUKE
Customer management consultant Office

「講師の高田靖久って一体誰？」という方は、次のページへ！

セミナー講師紹介 **高田 靖久**

元 東芝ITコントロールシステム株式会社
現在は3×3JUKE代表として講演や執筆を中心に活動

某大手IT企業にて20年間、飲食店・美容院を中心とした、顧客管理ソフトおよび顧客戦略支援ツールの商品企画・販売に携わる。

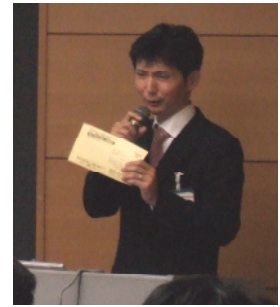
入社から数年は「売れない営業マン」。その後、一念発起。「基本給の5分の1」を自己投資に活用し、短期間で営業、および店舗経営ノウハウを身につける。そのノウハウを顧客管理ソフトウェアに組み込み、既存クライアントに提供したところ、前年対比300%アップなど、売上拡大する店が続出。顧客管理ソフトおよび顧客戦略支援ツールの販売・導入実績は1000店舗を超える。

このノウハウを全国のお店に伝えていきたいと、現在はフリーとなり講演・執筆を中心に活動中。講演「店舗経営 売れる仕組み構築プログラム」は年間70回以上実施し、常に満員御礼。全国の商工会議所、商業組合、中小企業などからの講演依頼があとをたたない。

著書にamazon総合1位獲得の『「1回きりのお客様」を「100回客」に育てなさい!』（同文館出版）、同じくamazon総合1位獲得の『お客様は「えこひいき」しなさい!』（中経出版）、（同じくamazon総合2位獲得の『お客様を3週間でザクザク集める方法』（中経出版）ほか、がある。

日本で唯一の顧客管理士としても知られる。

- 主な取材歴:
『サロンオーナー』、『日経レストラン』、『飲食店経営』、『月刊食堂』
『宣伝会議』、『販促会議』、『商業界』、『BOB』、『Men'sPreppy』ほか多数
- 現在連載中:
『サロンオーナー』(THE・顧客管理)
- 主なメールマガジン: 読者数1万人6千人超。まぐまぐ! 殿堂入り。
『1回5分、奇跡を起こす! 小さなお店、大逆転の法則。』
こちらからご登録できます→<http://www.mag2.com/m/0000179578.html>
- 主な書籍:
『お客様を3週間でザクザク集める方法』（中経出版 1,470円）(最新刊)
『「1回きりのお客様」を「100回客」に育てなさい!』（同文館出版 1,470円）
『お客様は「えこひいき」しなさい!』（中経出版 1,470円）
『売れる&儲かる! ニュースレター販促術』（同文館出版 1,680円）
※amazonにてお買い求めの場合はこちら
→<http://takatayasuhisa.com>



- Amazonベストセラーランキング
2009年3月6日付【総合1位】
- AmazonBestof2009
ビジネス書部門【第9位】獲得!



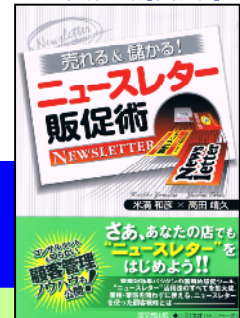
- Amazonベストセラーランキング
2008年4月23日付【総合1位】



- Amazonベストセラーランキング
2010年6月22日付【総合1位】



- Amazonベストセラーランキング
2009年3月6日付【総合7位】



多くの受講者様から喜びの声をいただいています!
今すぐ、次ページもご覧下さい!

受講者から「業績アップ」の嬉しいお手紙をいただきました！

●倒産寸前が一転。 47ヶ月連続で売上アップ！売上は3倍に！



●数年前に福岡での高田さんのセミナーに参加させていただきました。はじめにお礼を言わせてください。私に顧客管理の重要性を気づかせてくれたのは、高田さんの主催するセミナーに参加したときなのです。私は北九州市にて、家賃10万円以下の小さな飲食店を経営しております。

セミナー参加をきっかけに、売上は拡大。当時1796万円だった年商は、わずか3年で4668万円にまで拡大。当時の3倍に迫るところまでできました。
・・・今だからお話しできますが、セミナーに参加するまでは倒産寸前の飲食店だったのです。割引チラシ、広告、宣伝。何をやっても上手くいきませんでした。高額なコンサルタントに立て直しをお願いしましたが、全く効果はありません。借金はみるみるうちに5000万まで膨れあがりました。「早く楽になりたい・・・」その一心から、本気で自己破産まで考えました。

そんなとき、一通のDMが届きました。高田さんの「顧客管理セミナー」の案内状です。わらをも掴む思いで、そのセミナーに参加いたしました。その時に「私のお店に欠けていたのはこれだ！」と展望が開けた思いを今でもハッキリと覚えております。セミナー参加後、私の店では、顧客管理を活用することで、復活することができました。現在は借金もなくなり、売上は47ヶ月連続して前年対比を上回り、利益共に順調に推移しております。

結果、当店はわずか3年で売上げが3倍に迫るまで拡大したのです。

今では高田さんがセミナーでおっしゃられていたことが、私の中では確信に変わりました。本当にありがとうございます。

北九州市・小倉北区
(株)前田家
代表取締役 前田 展明 様

●業績V字回復。 わずか5ヶ月間で前年比300%を記録！



●「小田温泉」は島根県出雲市の西端、多伎町にある部屋数わずか七室の小さな宿でございます。観光地でもないこの宿に全国からお客様が訪れ、かつては年間一万人、売上も一億円を越える繁盛店で注目されておりました。TV出演は七十回以上、有名雑誌、情報誌も取材の無い年はない華々しさでした。

それが、ここ七・八年、特にこの三年間の売上げ低迷は著しく、何とかしなくてはと、料理・室礼・おもてなしも工夫をこらすのですが、まるでぬかるみに足をとられる如く答えが見えてこないのです。

今迄どんな困難にあってもアイデアと努力で乗り越えてきたのですが、この度ばかりは本当に苦しく先が見えません。何かヒントがないかと、わらにもすがる思いでいた平成18年3月、一通の封筒に眼がとまったのです。「顧客管理セミナー」の案内状でした。そのセミナーに参加してみても、いかに小田温泉のやり方が見当違いだったかをはっきりと知らされました。

翌日ではなく、その日のうちにセミナーの内容を行動に移しました。

以来、お客様は確実に増えはじめ、8月には前年比300%の売上を記録。さらに翌年の3、4月はそれ以上のお客様が溢れました。

「求めよ、さらば与えられん」
小田温泉は自らの手で運命の扉を大きく開けたのです。

あの一通の封筒は神様が届けてくれたに違いないと心から感謝しております。

島根県・出雲市
はたご小田温泉
女将 石飛 裕子 様

その他にも多くの受講者様から喜びの声をいただいています！
今すぐ、次ページもご覧下さい！

多くの受講者から、たくさんの「感動の声」をいただいています。

●お宝情報満載で勉強になりました。情熱をもってそれをお客様の感情に訴える事の大切さをあらためて認識できました。

●楽しかった！！おもしろいトークと分かりやすい説明で、高田さんの“愛”が伝わりました。

●数多くのヒントを聞けたので自店に持ち帰り、役立てていこうと思います。他業種のお話しも聞けましたので、とても良かったと思います。とにかく行動しないと始まらないので、明日、いや今からやっていきます。

●素晴らしい心をうつセミナーの内容でした。「現状を変えなければ未来は変わらない」。本当にそう思いました。遠くから来て本当に良かったです。

●今後どういう経営をしていったらよいか方向が決まった。今までにない具体的でわかりやすい講習だった。

●今日の話聞いて、かなり心に響きました。さっそく家に帰り次第、父とできる事からはじめたいと思います。

●知っていたのに行動しなかったり、まったく知らなかったこと、これからの経営に考え方を必要を感じました。ありがとうございました。全力で仕事を、人生を！

●すごく反省させられる講習をありがとうございました。今日の講習内容をDVD化してほしいのですが、後々と再確認していきたいです。

●色々なセミナーに参加してきましたが、飛び抜けて一番です。“3スタンプカード”はショッキングでした。

●今回、はじめてこういった経営セミナーに参加しましたが、すごく今の現状を変えるために大切なアドバイスをいただきました。さっそくスタッフみんなと話し合っ「行動」を起こして行きたいと思ひます。ここで聞いた話を参考にして、日ごろ繁盛しているお店を見て「どうして繁盛しているのか？」と注意してみたいと思ひました。

●あっという間に時間が過ぎました。販促費用の“資源配分”、顧客層別のキメ細かい組み立て等大変参考になりました。

●創業以来はじめての売上不振に悩んでいた私達ですが、セミナー受講から約1年。現在9ヶ月連続で売上前年比アップです！従業員の頑張り「LTV-MAX」の成果です。

●大変勉強になりました。今までは来店されたお客様の希望のスタイルだけを考へて仕事をしていましたが、様々な考へ方・視点があることを知り本当に勉強になりました。目先の事だけ一生懸命していましたが、これからは色々なことを考へ仕事をしていこうと思ひました。

●「ランクアップシステム」「●●●●●メール」を初めてから半年、3店舗ともに前年対比120%を越えました！！他の店には真似されたくありません（笑）。

●当たり前と思っている事が、なかなか実行できない自分がある事を気づかされました。細かい指摘を受けたようで、もっとお客様の事・店の事・スタッフの事をじっくり見つめてみようと思ひます。「行動を起こさなければ現状は変わらない」ということですね。

●今まで疑問に思っていた広告戦略の事がよく理解できるようになりました。まずは“ファン客”層をより大切にしていきたいと思ひます。また、高田先生のお話を拝聴したいと思ひます。

●高田さんのセミナーは2回目でしたが、またあらたな発見がありました。これはひとつの完成された成功モデルですね。

●たいへん解りやすく、しかも示唆に富み、納得できる内容で、広告乱発地獄から脱出するために何か新しいものを探していた我々にはぴったりでした。素晴らしい話をありがとうございました。

●何もやって来てないことを痛感しました。明日からやれる所から取り組み、手遅れにならないようにしていきたいと思ひます。店長を連れてこなかったのが残念です。

●正しい値引き構成を私も考へていましたが、他のセミナーでは逆の事（値引きでの囲い込み）ばかり教わります。今後は自信を持ってお客様にサービスしていきます。

●理解しやすく、面白い話でした。そして、必ず明日から行動して行きます。来て良かったです！

※過去の美容サロン向セミナー・飲食店向セミナーのご来場者に記入いただいた、アンケートよりご感想を抜粋させていただきました。紙面の都合上、ほんの一部しか載せられませんが、他にもたくさんのお褒めの声をいただいております。本当にありがとうございます。

セミナーお申し込みは今すぐ下記URLをクリック！

<http://kokucheese.com/event/index/19210/>

**セミナーお申し込みは
今すぐ下記URLをクリック！**

<http://kokucheese.com/event/index/19210/>