

消費増税に負けない！

ニーズの2歩先で

ファン顧客を

3倍にする方法

～「アナタから買いたい！」お客様は消費増税に影響されません！～

“激安”が正義のような昨今、『安くしなければお客様は来ない』と思い、利益を削ってまで価格を下げている経営者様が多いのではないのでしょうか？結果、安売りが安売りを呼ぶ悪循環となってしまっています。

そのような悪循環から脱却するにはどうしたらいいのでしょうか。それはお客様の【ニーズの2歩先】を満たし、リピーター・ファンを生み出すことです。『顧客ニーズを満たす事が顧客満足に繋がる』とよく言われていますが、実は顧客ニーズを満たすだけではファンは生まれません。それは、お客様が『お金を払った以上ニーズは満たされて当然』と考えているからです。その為、【ニーズの2歩先】を読む事が重要なのです。

本講座では、【安売り】してしまう恐怖の原因を突き止め、【ニーズの2歩先】を読むノウハウや、その考え方を習慣化する方法をお話しさせていただきます。

講座内容

■さあ！「アナタから買いたい！」というお客様をもっともっと増やそう！

- ・増税時、真っ先に買い控えられる商品の特徴とは
- ・＜事例＞安売りのその先にあったもの ～売上が増えるが利益が減る不思議～
- ・増税の不安から来る【安売り】から脱却するために必要な事

■お客様を知るという事 ニーズの2歩先にある“ウィッシュ”を捉えよう

- ・【顧客ニーズ】を満たしてもお客様は満足してくれない事実
- ・腕のいいシェフのお店が苦しくなり、素晴らしい商品が売れないワケ
- ・ニーズの2歩先を満たされるとお客様の満足度は飛躍的に向上する
- ・ニーズの先にはウォンツが、その先にはウィッシュが存在する
- ・ウィッシュは正解である必要がないという不思議

■お客様の“ウィッシュ”を見つける方法

- ・大きく分けるとお客様のウィッシュは5つ
- ・目の前のお客様“ウィッシュ”を見つけるための5ステップ

■お客様は“スペック情報”では買わないく伝わる言葉(フレーズ)の作り方>

- ・お客様は商品のスペック情報を求めている
- ・お客様に伝えなければならない3つの事

講師プロフィール

一圓克彦事務所 代表
リピーター創出専門
コンサルタント

いちえん かつひこ

一圓 克彦 氏



製造業から福祉事業等、大小7業種の企業経営を経験したリピーター創出専門コンサルタント。顧問先で反応率80%のDMを作成・リピート率5倍を達成する等の実績が評価され、大手化粧品メーカーや酒造メーカー、小売業や卸売業、カラオケや飲食チェーンより要請を受け、＜脱！安売り＞とくリピーター創出の支援を行っている。同ノウハウを書き記した『0円で8割をリピーターにする集客術（あさ出版）』はAmazon総合1位を獲得し、ベストセラーとなった。

■日 時：平成26年9月19日（金） 午後1時30分～午後3時30分

■会 場：能代商工会館3階多目的ホールA

■主 催：能代商工会議所

..... 切り取らずに そのままFAXしてください

FAX:0185-55-2233 能代商工会議所 行

「【ニーズの2歩先】でファン顧客を3倍にする方法」受講申込書

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名			

※ご記入いただきました情報は、当会議所からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。

※当会議所から連絡が無い限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。

※天災、交通ダイヤの乱れ、講師の病気等の事情により講師の変更、中止または延期となる場合があります。