リピーター
続　出 !!

小規模会社から大会社の方まで聞いていただける内容です

お客様の心を掴む顧客維持戦略

～利益がライバルの約２倍違う営業の基本を学ぼう～

企業にとって市場が縮小する国内市場で生き残り、そして成長していく為には経営のどこに「**ヒト・モノ・カネ**」を投資するかの判断が大切です。

国内市場では**顧客の取り合い**が激化し、どの会社も**営業経費の増大化**が最終的に**会社の利益を圧迫**していきます。

会社の**顧客作りコスト**と**顧客維持コスト**の効率的な管理方法を学ぶことで同じビジネスをしても**残る利益を２倍にも３倍にもできます。**

- 新規顧客作りは莫大なコストがかかる!!
- リピーターの獲得!!
- 成長企業が使っている6:3:1の法則!!
- ニュースペーパー理論で勝つ!!

前回「小さい会社だからこそできる戦略～弱者逆転の法則～」 好評につき

河辺よしろう先生 講演会 第2弾!!

日　時	平成２５年８月２０日(火) １４時００分～１６時００分
場　所	亀山商工会館２階ホール
参加費	無　料
定　員	５０名（ 先着順 ）

≪講演の概要≫

①投資としての顧客作り
②お客様に忘れられないこと、
　　お客様の飽きに勝つ
③同じ商品でも
　　ライバルの２倍儲ける
④売上増大のベルトコンベアー

講　師

ランチェスター
マネジメント㈱
代表取締役
河辺よしろう　氏

30ヶ国を旅し、ユダヤや華僑の経営者のもとで働く。日本の大学を卒業後、アメリカの大学へ留学。

帰国後、食品上場企業や商社での勤務を経て東京青山でコンサルティング＆フランチャイズの会社として独立。専務取締役として約1年半で資本金約1億円、 社員100名超の規模に育て上げ海外にも進出。

ビジネスモデルプロデューサーとして3人のケーキ屋から13万人の大手企業まで幅広く指導する他、執筆や年間200回超の講演、ラジオのコメンテーター、ジャーナリストとして活躍。

ベストセラー著書　多数 !!

≪共催≫亀山商工会議所　金融部会　・　中小企業相談所

＜申し込み方法＞下記申込書をFAXして頂くか、商工会議所までお持ち下さい。

亀山商工会議所　行（FAX　0595-82-8987）

「売上最大化の顧客維持戦略」申込書

事業所名		受講者	
所在地			
電話番号			

※ご記入いただきました個人情報につきましては、当講座の開催目的以外には一切使用いたしません。