

変化のいまこそ再構築の絶好の機会 ファンを生み出し、維持する仕組みを磨き上げよう

コロナ禍によって起きた変化は、これまでのビジネスの当たり前を大きく変え続けています。どの業種・業態も、これまでの商売のやり方やビジネスモデルを見直さざるを得ない状況にあるのではないでしょうか。

なかでも重要なのが「ファンを生み出し、維持する仕組み」の見直しです。変化の時代に生き残るためにには、不特定多数のお客さままで終わるのではなく、より強いつながりを持ったファンを生み出していく仕組みづくりが急務です。

ファンづくりに不可欠なのは、「目指すべき顧客の明確化」と「見込み客→新規客→再利用客→固定客→ファン」のプロセスを組み立てた仕組みづくりです。同時に「離反・失脚の防止」も外せない大事なポイントです。

本セミナーでは、小さな会社が実践すべき、「ファンの創造と維持」に欠かせないポイントを事例に基づき解説いたします。またワークショップを通じて、自社のファンづくりの仕組みを組み立てていきます。

仕組みづくりは中小企業の弱点といつても過言ではありません。仕組みとは「誰が、いつやっても、同じようなコストで、同じような成果が出せるこ^ト」です。今日はこの仕組みづくりのポイントも併せて解説します。

第5回 BRANDING SEMINAR

○月○日○

00:00~00:00(4時間)
(00:00~受付)

会場 □□□□□□□□

□□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□

■参加料 お一人さま 0,000円(税込)
※当日会場でお支払いください



ブランディングプロデューサー
櫻田 弘文 株式会社クエストリー 代表取締役

プロフィール

「ブランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます」をミッションとする株式会社クエストリーを2003年に設立。

ブランドになることを目指す中小企業の情報のネットワーク「ブランディングクラブ」を主催し、これまで数多くの中小企業、地域、専門店、飲食店等のブランディングを支援している。

著書:『小さくとも光り輝くブランド』(ディスカヴァー・トゥエンティワン:電子書籍)がある。

連載:『地域で光る小さな会社』(毎日新聞社:ビジネスサイト・経済プレミア)

第1部 スピーチ: 櫻田弘文 (株式会社 クエストリー 代表取締役)

- 新規客よりもファンを優先
- ファンづくり 5つのステップ
- 想定理想顧客
- ファンが生まれる仕組み階段
- 期待と要望に対する 5つの反応

第2部 ワークショップ

ワークショップを行い、ファンづくりの仕組みの理解を深めます。
ファンづくりの仕組みを腹に落として、お帰りいただくことを目指します。

お申し込みは右記 QR コードで参加申し込みフォームを開き、下記をご記入ください。

- ・お名前 (必須) • 会社名 (必須) • 職種 (選択) • E-mail (選択)
- ・講師へのご質問 (任意)

ダミー

◆お電話でのお申し込みも受け付けています。 □□□□□: 00-0000-0000

