

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のでしょうか。

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は、不特定多数のお客さ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**仕組み段階づくり**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っ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と**」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:『小さくて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
- ファンが生まれる仕組み段階
- 期待と要望に対する5つの反応
- 想定理想顧客

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

主催



後援



ブランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます

株式会社クエストリー

TEL: 03-5148-2508

QUESTORY <https://www.questory.co.jp>