

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

口コミ紹介

お問合せNo. S076321

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 9月16日(木)

開始 12:30 終了 16:00 (ログイン開始12:15より)

お申込期限: 9月12日(日)

2021年 10月20日(水)

開始 12:30 終了 16:00 (ログイン開始12:15より)

お申込期限: 10月16日(土)

2021年 10月26日(火)

開始 12:30 終了 16:00 (ログイン開始12:15より)

お申込期限: 10月22日(金)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール『ZOOM』を使用いたします。ZOOMのご参加方法の詳細は で検索

受講料

一般価格 税抜 28,000円 (税込30,800円) / 一名様

会員価格 税抜 22,400円 (税込24,640円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.076321を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 大村(オオムラ) ●内容に関するお問合せ: 谿(ハザマ)

※お申し込みに関してのよくあるご質問は と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします



9月16日(木) オンライン受講
申込締切日: 9月12日(日)

10月20日(水) オンライン受講
申込締切日: 10月16日(土)

10月26日(火) オンライン受講
申込締切日: 10月22日(金)

紹介スイッチはどこにある?

「どういことをされると紹介したくなるのか?」
「どういことがあると口コミになるのか?」
「どう言われるとリピートしたくなるのか?」

儲かっている会社

がやっている

勉強会

紹介クチ

口コミ

コミュニティビジネス勉強会

こんな方にピッタリの講座です

- いろいろやっているが、今一つ効果が無いので新しい情報が欲しい方
- 最近、紹介がマンネリ化しているので、もっと良い方法を知りたい方
- リピートが減ってきているので、今のうちにやり方を見直したい方
- 口コミを増やす努力はしているが、悪い口コミの方が増えて困っている方
- 全員で取り組みたいが、一緒に協力しない社員がいるので困っている方

オンライン開催 開催時間12:30~16:00

2021年9月16日(木) 2021年10月20日(水) 2021年10月26日(火)

参加料金

一般 税抜 28,000円 (税込30,800円)

会員 税抜 22,400円 (税込24,640円)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 担当: 大村(オオムラ) 内容に関するお問い合わせ: 谿(ハザマ)

口コミ紹介

お問い合わせNo. S076321

TEL.0120-964-000 平日: 9:30~17:30

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 076321

お金を
かけずに

簡単に出来る

紹介リピート実践法



紹介リピートを作る 01 まずマイナス要因を無くしないと紹介リピートは増えない

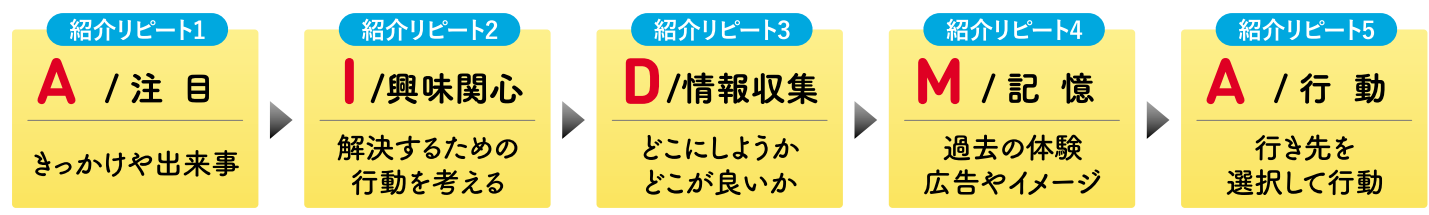
紹介リピートが減るブレーキを外す

紹介リピートが増えるアクセルを踏む

「社員の教育が出来ていない」「店舗の整理整頓や清掃が出来ていない」「人によってバラバラ」では、マイナスの口コミが広がります。まず、マイナス要因をチェックして無くしましょう。

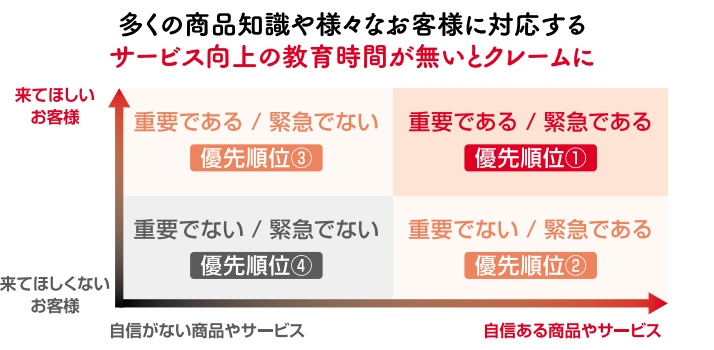
紹介リピートを作る 02 紹介リピートAIDMA理論をマスター

紹介リピートは、技術や商品に自信があるだけでは増えません。こちらから「積極的に仕掛ける」ことです。大切なことはお客様の記憶に「良いイメージ」を持ってもらうことです。プラスの良いイメージを持ってもらうことが、紹介リピートの増える秘訣です。そして「いざ、行動」のときに自分のお店や商品を思い出してもらい、お客様の中にある「購入優先順位」を上げていくことで買ってもらえることが出来ます。



紹介リピートを作る 03 ターゲットを絞ることで「来てほしいお客様を増やしてく」

「お客様を増やしたい」では儲からない



若手や新人でも出来る紹介リピートの仕組みを作る

- なんでも対応ではサービスが低下するので止める
 - 若手や新人でも出来る「売れるトーク」を教える
 - お客様の求めるニーズをパターン化しておく
 - 「満足度」より「感動サービス」で記憶に残す
- 紹介リピートのツールを作る

ロールプレイング

あとは実践です！

紹介リピートを作る 04 キーワードを記憶させる

普通では記憶に残らない

- ◆ 「よかった」「おいしかった」では当たり前
- ◆ 結果が「わからない」「見えない」ではダメ
- ◆ クーポンや割引では安い時にしか来なくなる

記憶に残るエピソードやストーリー

- ◆ イケメンのスタッフから親切にもらった
- ◆ ちゃんと自分のことを覚えてくれていた
- ◆ 結果が「わかりやすい」「見ればわかる」

紹介リピートを作る 05 全員で取り組むチームワーク

全員で協力することで感動サービスが提供できる

言われたことしかしない
気づいてもやらない

必ず成功事例や
失敗事例を共有

- そのためには役割分担が非常に重要です
- | | | |
|---|------|----------------------|
| P | 計画作り | 仮説仕掛けをつくる |
| D | 実行する | 成功事例を真似してトコトンやりきる |
| C | 検証する | データを収集・分析して次回に役立てる |
| A | 修正する | すぐに手を打ち、成果が出るまでやってみる |

これなら紹介口コミがドンドン増えるチェック

- ☑ スタッフが毎週、紹介比率やリピート比率の数値を把握している
- ☑ 成功事例をスタッフが共有し、紹介リピート比率をアップしている
- ☑ 商品やサービスについて、自信が伝わってくる説明ができる
- ☑ いつも笑顔で、さわやかな好感が持てる接客対応をしている
- ☑ スタッフが自分から主体的に考えて、特別な対応をすることが出来る
- ☑ とにかく誠意をもって紹介をお願いすることができる
- ☑ スタッフが自分から積極的に口コミを発信する努力をしている
- ☑ 毎月の紹介リピート目標の達成が出来ている
- ☑ 取引先や社員からの紹介が多い
- ☑ お客様からプレゼントをもらう機会が多い

7つ以上
出来ていれば
安心



お客様が増えれば、誰だって嬉しい！もっと頑張るための研修講座

	リピートの仕組みは「イメージ記憶」「浮気封じ」「ごぶさたコール」
第1講座	● リピートが多いお店がやっているインパクト接客を真似る ● 短期記憶では忘れる！長期間に覚えてもらうにはイメージ記憶で覚えてもらう ● たくさんある中で選んでももらうためには、スタッフが浮気封じ対策をする ● ごぶさたコールで、友達や仲間と一緒に連れてきてもらえるように誘導する ● リピートの多い店でやっている、仲間づくりのトーク事例をマスターする ● リピートするきっかけをつくるための個人カルテ作成
第2講座	紹介の仕組みは「ターゲット」「キーワード」「お願い」 ● 紹介してもらうために、スタッフが必ず取り組むターゲットの絞り込み ● ターゲットを絞り込むことで、キーワードの伝える方法をパターン化する ● お願いが上手なスタッフが心掛けている紹介アクションを、全員で取り組む ● 紹介の順番を間違えると、いくら頑張っても紹介してもらえない ● トークパターンを分析することで、紹介のコツがつかめるようになる
第3講座	お金をかけずに明日から実践すること ● お客様が増えれば、会社もスタッフもハッピーになれる ● 「忙しい」は禁句！全員で取り組んでこそ効果がアップする ● 紹介リピートが増える実践計画を作ろう！

希望者には、紹介リピートの無料診断テストをします

講師紹介	今回の講座を出張研修します	 株式会社 船井総合研究所 HR支援部 はざま としゆき 裕 俊之	船井総研におけるサービス業のスペシャリストで、新たなビジネスモデルの開発や、新規事業参入へのノウハウと実績は、他の追随を許さない。コンサルティングポリシーは「即時業績アップ」。短期間で結果を出す手法は、経営者から高い評価を得ている。
この研修を御社の指定場所へ出張して実施いたします。		TEL:0120-958-270 (平日/9:45~17:30対応) 裕 俊之 E-mail:hazama@funaisoken.co.jp	