

「ハガキ」で売上を伸ばす法

「感謝」の気持を込めたハガキを送り続けると業績が上がります。

売上を伸ばすには、一度ご来店いただいたお客様に再度お越しいただくこと。

売上が落ちている企業に共通しているのはリピーターが少ないためです。その一番の理由は、単純にお客様がお店の存在を「忘れてる」だけです。

忘れられない様にするために、また思い出していただくためにハガキを活用してみませんか？

ポストカード通信販売日本一のホワイトベースの小串社長を講師に招き、1年以上来店されなかった200名の方にハガキを送り、3ヵ月で57組192名の方が来店された飲食店の事例など実践的な方法をお話しいたします。

このような社長にお勧めです

- ・リピーター数が売上に大きく影響する業界の社長（理美容業、小売業、飲食業、サービス業 etc）
- ・リピーター数が少ないと悩んでおられる社長
- ・予約客でいっぱい繁盛店にしたい社長
- ・継続的にハガキを出し続ける仕組みを作りたい社長

講師プロフィール

有限会社 ホワイトベース

代表取締役 小串 広己 氏

1953年生まれ。31歳（1984年）の時にデザインオフィス・ホワイトベースを設立し、美容室に特化したデザイン・広告を始める。1997年からポストカードの通信販売を開始。現在、お寺から大学までどんな業種でも使えるデザインを2000種類上取りそろえ、年間販売数は日本一を誇る600万枚。

2002年にランチェスター経営株式会社の竹田陽一先生と出会い、2006年に竹田先生との共著「小さな会社は絵ゴコロはがきで儲けなさい」を出版。



講演会

日 時 平成22年10月29日（金）

13:00～ 受付

13:30～16:30 講演

場 所 大阪府商工会館
（大阪市中央区南本町4-3-6）

参加費 5,000円（45名）

座談会

講演終了後、本気で実行したい方向けにエンドレスの座談会を行います。講演会参加者対象。

進 行 小串 広己 氏

場 所 ランチェスター経営大阪
（大阪市中央区久太郎町3-1-15-10階）

時 間 17:30～エンドレス（軽食付き）

参加費 5,000円（10名限定）

FAXでお申し込み下さい。【FAX】06-6241-1775

会社名		氏 名	
所在地			
T E L		F A X	
E-mail		座談会	<input type="checkbox"/> 参加希望（ご希望に添えない時もあります）