

## 【目的】

- ・ 競争が激しい現代で、“選ばれる店”になるための材料を見つけたい
- ・ なぜその店・企業が選ばれているのか？ 実際の消費者が感じている“魅力”を明らかにし、それらをチラシ、ホームページなどのPRに活用したい

## 【提案するセミナータイトル・概要】

**お店の魅力は、お客様に聞く！**

### 「インタビューイベント」のすすめ

--- 長年の経験があるからこそ見えなくなってしまう店の魅力。  
店のアピールポイントはお客様に聞くのが一番です



## 【参加者】

- ・ 従事した期間が長く、それゆえに自社、自店の魅力に気づきにくくなってしまった経営者や従業員
- ・ クチコミが重要な宣伝手段となっているような店舗や企業

## 【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) お客様が感じている“魅力”が明らかになる
- 2) どのようなイベントを開けば、お客様の声が的確に取れるのかを知ることができる
- 3) アンケートやインタビューのメリット・デメリット、実施の際の注意点等がわかる

## 【セミナー内容案】

所要時間：90～180分

(※ 実践の時間をどれだけ取るかによって変動します)

- 1) その道のプロだからこそ見えなくなってしまう“魅力”
- 2) 「お客様の声」を聞く“場”をつくる
- 3) 誰に聞く？～対象者の選別
- 4) 何を聞く？～「アンケート」をしてはダメ！
- 5) どう使う？～集めた“声”の使い方
- 6) 【ワーク】お客様に何を聞きますか？

## 【担当講師 略歴・連絡先】

担当講師：「ことのは塾」(有限会社 ビーサイド・ライブ) 山梨栄司(やまなし えいじ)

商品やサービスに込められた“想い”を上手に伝えることで売り上げを伸ばすサポートビジネスを2003年に起業。静岡をはじめ、全国各地で販売促進や起業のサポートを行っている。支援現場で得られたノウハウをわかりやすく伝えることに定評がある。



<https://kotonoha-juku.co.jp/>

(「ことのは塾」と検索して下さい)

連絡先：〒424-0862 静岡県静岡市清水区船越東町 200-5

TEL：054-353-9867 Mail：start@kotonoha-juku.jp