

ガソリンスタンド

業績改善 チャンネル

■ YouTube

⇒<https://www.youtube.com/@スキルパスコンサルティングセミナーズ>



■ スキルパスHP

⇒<https://skillpath.jp>



SS専門コンサルティング会社
スキルパス株式会社
代表: 谷口竜司

ご相談・お問い合わせ
090-8039-5945
ryu@hs.catv.ne.jp

◆今回のテーマ <お客様作り> 1/2

- なぜお客様作りが大事なのか？
- 会社とは何か？
 - 利益を追求する集団 = 儲けるため
- 人は食事を摂らないと死んでしまうように会社は儲けないと倒産してしまう
- 「儲け」をもたらしてくれるのはお客様
- だからこそお客様を作っていくことが企業活動で最も大事なこと

◆今回のテーマ <お客様作り> 2/2

お客様作り2つの方法 ・広域戦 ・接近戦

お客様作り 広域戦

- ・チラシ折り込み
- ・ポスティング
- ・WEB広告
- ・ラジオやテレビのCM
- ・大規模イベント

お客様作り 接近戦

- ・店頭声かけやチラシ配布
- ・TELフォロー
- ・個別SNS
- ・戸別訪問
- ・法人営業

特にスキルパスでは接近戦に力を入れている

- ・その理由
- ①お金がかからない
 - ②従業員の方で勝負する