



緊急事態宣言中や解除後、真っ先に、何度も来てくれた、応援の言葉をくれたお客さまに本当に助けられました。では、そのお客さまがなぜそのような行動をしたのか？ それこそが有事にも強い繁盛店を作る大きなヒントです！

有事に強い！お店のファンの作り方ゼミナール

～誰でも出来る！熱狂的サポーターの作り方～

4月の緊急事態宣言から約半年が経ち、皆様のお店は創意工夫を実践した結果、現在もなお営業を続けています。そしてこのような有事でありながらも商品を買いに来てくれた、来てくれるそんなお客さまがみなさんの周りにもいらっしゃいませんか？（いるはずですよ）

なぜそのお客さまが真っ先に商品を買いに来てくれ、今もなお来店しているのか？そして、その商品をお願いもしないのに沢山の人に情報発信してくれたのか？それは『お店が無くなってしまったら悲しい』『営業を再開してほしい』といった強い気持ちがあるからです。

では、その気持ちがどうして生まれたのでしょうか？それはお店が無意識にお客さまへしている『何か』がそうさせているからです。

その『何か』を明確にしてそれを意識的に実践するとお店のファンが増え、今後何があっても「選ばれるお店」になっていきます。この講座では上記を実現するため、コロナ渦中でお店に真っ先に駆けつけてくれたお客さまの整理、分析を行い、ファンになった理由を具体化し、それを使ったファン作りの方法を知ることができます。



◎**オフィス緑 中塚 緑さん** ※中塚さんは受講者感染予防のためリモート講義となります
長野県飯田市の地元企業数社にて事務・生産管理・仕入・営業・企画等に携わる。2108年4月独立「各企業様の想いをカタチにしたい」という理念を持ち、業種・業態にこだわらない「人の行動を起こしお客さまとの絆を深める」視点から、利益や顧客(ファン)を増やす取り組みと仕組みづくりのアドバイスを行っている。現在は東京都在住。

<https://officemidori.com/>



◎**ベリースマイル 鈴木優子さん** (コーチングアカデミー諏訪校)

長野県松本市在住、大手メーカーをはじめ様々な企業から営業やサポートセンターを委託運用する会社で「お客様との関係を作る部署」にチーフとして長年携わる。10年前その経験を通じ体得した「お客様との関係性を作る秘訣」を中小・小規模事業者はもとより行政、大学、団体等に届けている。諏訪商工会議所創業塾(通称金築ゼミ)卒業生。

<https://www.berrysmile2525.com/>

開催日 【全2回】9月30日(水)、10月7日(水) 13:30から16:00

内容 9/30 【現状の分析】

- ・お店のファンの把握と解析、ファンになった要因を一つ一つ整理。
- ・緊急事態宣言中や解除後にお店の声をファンに届けた方法等を整理。など…

10/7 【実践内容と方法を考える】

- ・お店のファン(サポーター)を増やす具体的な方法を整理する。
- ・具体的方法にお店らしさを加えた「具体的実践方法」を考える。など…

会場 諏訪商工会議所(諏訪市役所南隣) **参加費** 1000円/1人

定員 15名(先着) **締切** 9月23日

申込方法 諏訪商工会議所 web サイト、裏面申込用紙



申込みフォーム

◎商売繁盛ゼミナール in 諏訪地域

主催：諏訪商工会議所 / 諏訪中小企業相談所

9/30、10/7 有事に強い！お店のファンの作り方ゼミ

受講申込書

受講者氏名	代表者	
代表者企業名		
連絡先 e-mail (代表者の e-mail)	※ お申込後、詳細のご連絡をこちらの e-mail にお送りいたします。 ※ 添付ファイルが受け取れない携帯電話はご遠慮ください。	

・下記いずれかの方法でお申し込みください。受講料は当日いただきます。

- ① 諏訪商工会議所窓口、② ファクス（**0266-57-1010**）
- ③ e-mail（**info@suwacci.or.jp**）

※ご記入頂いた個人情報は、この講座研修に必要な業務範囲内（案内書送付、出欠席確認、修了書発行、請求書発行など）のみで使用させていただきます。ただし、申し込まましたご住所へ諏訪商工会議所が主催する他の講座等のご案内をさせていただく場合があります。希望をされない方はこちらにチェックをしてください。 希望しない

諏 訪 商 工 会 議 所

〒392-8555 諏訪市小和田南14-7

ファクス：57-1010 / 電話：52-2155