

## お客様が「減らない」クリーニング店のつくりかた

～『売り方』を変えるだけで、あなたの商売は劇的に変わります。

少しだけ手を休めて、読んでみてください。

とある村でのことです。

ペンギンとシロクマがそれぞれお店を開きました。どちらも、しっかりとした商品を持っていて、接客もよく、お店もキレイでした。

最先端のデザインを取り入れた新しい店には、お客さんが行列を作りました。

「このお客さんたちは、これからも、ずーっと来てくれる」

2頭ともそう思っていました。

—しかし、1年後。

両店ともに、お客さんがジワジワと減りはじめます。同業のアザラシとオットセイの店が、次々に低価格を打ち出したからです。

先に危機感を持ったシロクマは、お客さんを増やそうと考えました。

「お客さんが減っている分を、安くしてでも新しいお客さんに来てもらって補わなきゃ」

そこでシロクマは、安売りを試みます。フリーペーパー、割引チラシ、クーポンサイト、たくさんの経費を使って、新しいお客さんを増やそうと努力します。

「これを続ければ大丈夫」

シロクマは、そう信じて疑いませんでした。

「シロクマさん、頑張ってるな～。うちも何か手を打たないと…」

頭をひねったペンギンは、シロクマとは違う対策を打つことにしました。

その対策を、同業のアザラシやオットセイが知ったとき、全員が笑いました。

「あははははは。今の時代、そんなやり方で、うまくいくはずがないよ」

—そして半年後。

何と、ペンギンの店は大繁盛。シロクマの店だけではなく、アザラシやオットセイの店までも抜き、その村一番の繁盛店となっていました。

一方、シロクマたちは、価格競争に飲み込まれてしまいました。すべての店が、安売りを繰り返して、新規のお客さんを奪い合いました。

「はじめてのお客さんは、クーポン利用で30%OFF!」

一方が安くすれば、もう一方がさらに安くする。お客さんはいつも値段を比較して、一番安いお店を選んでいました。しかし、なぜかペンギンのお店のお客さんは、シロクマたちの店には興味も示さないのです。

シロクマも、アザラシもオットセイも、疲れ果てている様子です。

そんなシロクマたちの様子を見て、繁盛店となったペンギンは、つぶやきました。

「みんな、どうして…新しいお客さんばかりに目を奪われるんだろう？」

そうつぶやくと、ペンギンは、常連さんで溢れている自分の店に戻って行きました。

—ある村の寓話より

いかがですか？ 現実の世界でも、「売り方」を変えただけで、ペンギンさんのお店のよう事例がたくさん生まれています。

本セミナーでは、どうしたらペンギンさんのお店と同じような繁盛店になれるのかその考え方、方法をお教え致します。

主催：



株式会社

宮商

協力：



高田靖久「顧客管理士」事務所

3X3JUKE  
Customer management consultant Office

株式会社 石井文泉堂

# セミナー受講者より、業績アップの喜びの声が続出!!

## 店舗経営戦略セミナー

### 売れるしくみ構築プログラム **4**つのStep

—店舗経営の常識が変わる! 現状を打破する**逆転**の経営戦略—



- ・セミナー受講後、**半年間で売上前年対比300%!!**このお店では何が起こったのか?
- ・**売上高260%UP!**現在70ヶ月連続売上が伸び続けている!**このお店の逆転の戦略とは?**
- ・**驚愕! 6ヶ月で売上前年対比178%!!**この店が発行した「ニュースレター」とは?
- ・**新規のお客様数が「3倍」に!!**このお店が行った「顧客戦略」とは?
- ・“店舗経営 売れる仕組み構築プログラム「4つのStep」を公開!
- ・大不振が一転!**1枚の手紙が過去最高の業績を導いた!**その実物を紹介。
- ・お店の売上を回復させるためのヒント「バスタブ論」とは?
- ・「全てのお客様に同じサービスを」・・・これって何か変ですよ?
- ・お店に新規客が集まらない理由。それは、**\_\_\_\_\_**を伝えてないからです。
- ・**チラシの反応が5倍に!** ●●●を入れたら、新規客が増え始めた!
- ・「新規集客」よりも**「既存客に回数多く利用してもらう」方が16倍簡単**って知ってました?
- ・売上げを上げる為には、まず●●●●●ことをすればいいんです。
- ・**“はじめて来店したお客様”を、固定客に“7倍”しやすくする方法。**
- ・いま流行のポイントカード。でも、**効果が無いので止めてください(涙)。**
- ・特別なお客様を生みだす!**「ランクアップシステム」。**その仕掛けとは!
- ・1回きりのお客ではなく、**「固定客になりやすい」新規客を集めればいいんです。**その方法。
- ・フリーペーパーやチラシでは**反応がないお客にこそ、効果が高い販促手法。**教えちゃいます♪

高田靖久が考える“売れるしくみ構築プログラム4つのStep”を時間の許す限りご紹介します。

【法則①】新規客をザクザク集める方法

【法則②】お客様をグイグイ固定客にする方法

【法則③】お客様をドンドン上客に成長させる方法

【法則④】お客様をガッチリ維持する方法

■日時 2015年**9月10日(木)** 13:30~18:30 (途中休憩あり) 【定員: 40名】

※受付開始は 13:00からとなります。13:30までにご着席下さい。

■会場 『大宮ソニックシティ 808会議室(8階)』

埼玉県さいたま市桜木町1-7-5 TEL 048-647-4111

■受講料 **5,000** 円

※途中約20分の商品PRが入りますご了承下さい。但し、そのため、受講料はPR無しのセミナーより格安にさせていただきます。

※受講料は当日会場でお支払い下さい。

**最終ページの申込用紙にて、FAXでお申し込みください。**

**※お電話でのお申し込みは、0296-28-2141までどうぞ。**

※お申込み後、詳細を記載した整理券をFAXもしくは郵送にてお送り致します。

主催:



株式会社

宮商

協力:



高田靖久「顧客管理士」事務所  
3X3JUKE  
Customer management consultant Office

株式会社 石井文泉堂

# セミナー講師紹介 高田 靖久

元 東芝ITコントロールシステム株式会社  
現在は3×3JUKE代表として講演や執筆を中心に活動

某大手IT企業にて20年間、飲食店・美容院を中心とした、顧客管理ソフトおよび顧客戦略支援ツールの商品企画・販売に携わる。

入社から数年は「売れない営業マン」。その後、一念発起。「基本給の5分の1」を自己投資に活用し、短期間で営業、および店舗経営ノウハウを身につける。そのノウハウを顧客管理ソフトウェアに組み込み、既存クライアントに提供したところ、前年対比300%アップなど、売上拡大する店が続出。顧客管理ソフトおよび顧客戦略支援ツールの販売・導入実績は1000店舗を超える。

このノウハウを全国のお店に伝えていきたいと、現在はフリーとなり講演・執筆を中心に活動中。講演「店舗経営 売れる仕組み構築プログラム」は年間70回以上実施し、常に満員御礼。全国の商工会議所、商業組合、中小企業などからの講演依頼があとをたたない。

著書にamazon総合1位獲得の『お客様が「減らない」店の作り方』（同文館出版）、同じくamazon総合1位獲得の『「1回きりのお客様」を「100回客」に育てなさい!』（同文館出版）、同じくamazon総合1位獲得の『お客様は「えこひいき」しなさい!』（中経出版）他、がある。

## ●主な取材歴:

『サロンオーナー』、『Men's Preppy』、『BOB』、『商業界』、『宣伝会議』、『販促会議』、『日経レストラン』、『飲食店経営』ほか多数

## ●主な講演実績:

中野製菓、ガモウ、タカラベルモント、資生堂販売、モルトベーネ、ミルボン、日本プロサッカーリーグ(Jリーグ)、各理美容院組合、各理美容院ディーラー、全国の商工会議所ほか、から合計年間70本以上の講演を10年以上実施。

## ●主なメールマガジン: 読者数1万人6千人超。まぐまぐ! 殿堂入り。

『1回5分、奇跡を起こす! 小さなお店、大逆転の法則。』

こちらからご登録できます→<http://www.mag2.com/m/0000179578.html>

## ●主な書籍:

『お客様が「減らない」店の作り方』同文館出版 1500円+税(最新刊)

『お客様を3週間でザクザク集める方法』中経出版 1400円+税

『「1回きりのお客様」を「100回客」に育てなさい!』同文館出版 1400円+税

『お客様は「えこひいき」しなさい!』(中経出版 1400円+税)

『売れる&儲かる! ニュースレター販促術』同文館出版 1600円+税

※amazonにてお買い求めの場合はこちら→<http://takatayasuhisa.com>



●Amazonベストセラーランキング  
2014年5月8日付【総合1位】

最新刊!



●Amazonベストセラーランキング  
2009年3月6日付【総合1位】  
AmazonBestof2009  
ビジネス書部門【第9位】獲得!

Best of 2009



●Amazonベストセラーランキング  
2008年4月23日付【総合1位】



●Amazonベストセラーランキング  
2010年6月22日付【総合1位】





# 多くの受講者から、たくさんの「感動の声」をいただいています。

私の店では、顧客管理を活用することで、復活ができました。現在売上は47ヶ月連続して前年対比を上回り、利益共に順調に推移しております。当店はわずか3年で売上げが3倍に迫るまで拡大したのです。今では高田さんがセミナーでおっしゃっていたことが確信に変わりました。



北九州市・釜めしもよう 代表取締役 前田展明 様

セミナーで私に雷が落ちて、その日に行動を開始。引越など仕方の無い失客の方以外でお越しになられていないお客様はわずか3名様だけです。完全に囲い込みに成功しました。結果 客単価は8000円→9000円に上がり、客数は20%増つまり売り上げは135%アップし続けております。



鳥根県・hair pur arte 代表 成相圭樹 様

翌日ではなく、その日のうちにセミナーの内容を行動に移しました。以来、お客様は確実に増えはじめ8月には前年比300%の売上を記録。さらに今年の3、4月はそれ以上のお客様が溢れました。あのときのセミナーDMは神様が届けてくれたに違いないと心から感謝しております。



出雲市・はたご小田温泉 女将 石飛裕子 様

- お宝情報満載で勉強になりました。情熱をもってそれをお客様の感情に訴える事の大切さをあらためて認識できました。
- 楽しかった！！おもしろいトークと分かりやすい説明で、高田さんの「愛」が伝わりました。
- 数多くのヒントと他業種のお話しも聞きましたので、とても良かったです。行動しないと始まらないので、明日、いや今からやっていきます。
- 素晴らしい心をうつセミナーの内容でした。「現状を変えなければ未来は変わらない」本当にそう思いました。遠くから来て良かったです。
- 今日のお話がかかなり心に響きました。家に帰り次第、父とできる事からはじめたいと思います。
- 知っていたのに行動しなかったり、まったく知らなかったこと、これからの経営に考え方を必要を感じました。全力で仕事を、人生を！
- セミナーなので「何か売りつけられるか？」と心配してましたがホッとしました（笑）。
- 色々なセミナーの中で飛び抜けて一番です。
- 今回、はじめてこういった経営セミナーに参加しましたが、すごく今の現状を変えるために大切なアドバイスをいただきました。

セミナーを聞き「これだ！今までやってこなかったことは！」と、確信しました。その結果、150%と堅調だった前年売上げを、さらに上回る業績で、伸ばし続けています。前の店が繁盛しているときに、このことに気づいていれば…。いまさらですが、そう思います。繁盛に甘んじてはいけません。



松江市・ふれんち酒場びいどろ 代表 桐原学 様

セミナー受講後、早速その内容を始めました。結果、私のお店では前年比200%を超えることもめずらしくなく、この不況下で昨年12月に売上最高記録、そして今年3月にはさらにそれを大幅に上回り前年比267%を記録しました。私の夢は高田さんの書籍に掲載されることです。



東京都・ロズまり オーナー 向井邦雄 様

昨年半年間赤字が続きました。そんなときこのセミナーの案内DMが届き、ワラにもする思いで参加しました。セミナー受講後、早速顧客管理をスタート。開始当月から売上は上向き、3ヶ月目の今年1月は前年比120%、現在も順調に売上は伸び続けています。



京都市・紙屋cafe+ 店主 山邊威峰 様

- 創業以来はじめての売上不振に悩んでいた私達ですが、セミナー受講から約1年。現在9ヶ月連続で売上前年比アップです！従業員の頑張り「LTV-MAX」の成果です。
- 「ランクアップシステム」「メール」を初めてから半年、3店舗ともに前年比120%を越えました！他の店には真似されたくありません
- 今まで疑問に思っていた広告戦略の事がよく理解できるようになりました。まずは「ファン客」層をより大切にしていきたいと思えます。また、高田先生のお話を拝聴したいと思えます。
- たいへん解りやすく、しかも示唆に富み、納得できる内容で、広告乱発地獄から脱出するために何か新しいものを探していた我々にはぴったりでした。素晴らしい話をありがとうございました。
- 何もやって来てないことを痛感しました。明日からやれる所から取り組み、手遅れにならないようにしていきたいと思えます。店長を連れてこなかったのが残念です。
- あっという間に時間が過ぎました。販促費用の「資源配分」、顧客層別のキメ細かい組み立て等大変参考になりました。

※過去の飲食店向セミナー・美容院向セミナーのご来場者に記入いただいた、アンケートよりご感想を抜粋させていただきました。紙面の都合上、ほんの一部しか載せられませんが、他にもたくさんのお褒めの声をいただいております。本当にありがとうございます。

裏面の講師からのメッセージもご覧下さい

## 受講をお悩みの方に ～講師からのメッセージ～



こんにちは。講師の高田です。

セミナーって、「よさそうなセミナーだなあ」とは思っても、なかなか参加への一歩が踏み出せないものですね。

まず頭をよぎるのが「なんか買われちゃうんじゃないのかなあ」ということ(笑)。  
それから「来場者どうして討議をさせられたり、人前で発表させられたりしないかなあ」とか  
「途中休憩があっても、2時間のセミナーって…面白くなかったらつらいな～」とか思っちゃいますよね。

…えっ？ なぜわかるかって。 **だって私がそういう人だったんです。**

じつは私も、人のセミナーを受ける時は『何か買わせられたりしないですか？発表させられたりしないですか？』って必ず確認の電話を入れています(笑)。だから、私のセミナーでも自分が嫌なことは絶対にしないです。

### —受講をお悩みの方に3つのお約束をします。—

- 1・人前で発表したり、来場者同士で討議をしたりは絶対ありません。みなさんは、座って話を聞くだけです。
- 2・つまらなかったら、休憩があるので、そのときに帰ってOKです。受付に帰る理由を言わなくていいですよ。
- 3・何か売りつけたりはありません。腐っても10万部本の著者です！…いや、別に腐ってはないのですが(汗)

ね？これだったら受講してもいいかなあ～って、思うでしょ？ そのかわり皆さんも私のお願いを聞いてください。

### —受講される方への3つのお願い—

- 1・興味半分はお断り。「何かひとつでも実行できることを持帰りたい！」という強い意志の方だけご参加ください。
- 2・「受講してやってる」的なお気持ちの方はご遠慮ください。そうでないと、講師の私まで気が落ちてしまうんです。
- 3・「価格」だけで勝負をしているサロンの方はご遠慮ください。たぶん…あまり効果はありません。

この3つのお願いをおまもりいただけない方は、大変申し訳ないのですが、参加はご遠慮ください。

私はメーカーや商工会議所様主催のセミナー講師もさせていただいています。通常は高価な有料セミナーです。しかし、今回のセミナーは5,000円です。…**なぜ5,000円なのかって？** それは、10分程度ですが、商品紹介もさせていいただくからです。つまり商品PRも兼ねているので、通常料金はいただきにくいのです。(紹介する商品は①顧客管理ソフト②販促支援ツールです。じつは商品紹介を聞いていただくだけでも役に立ちます)

でも、内容は手を抜きません。高価な有料セミナーと同じ。多くの方に絶賛していただいているのがその証拠。5,000円とは思えない、たくさんの方の有益な情報をお話しています。(裏面のご来場者様の声をご覧ください)

そして、あっという間に時間が過ぎてしまうはずですが。きっと売上げアップのヒントを掴んでいただけます。

…まだ、迷ってます？ であれば、参加されてみませんか？だって、「行動を起こさない限り、現状は変わらない」のです。私もあなたとお会いできるのを楽しみにしています。

高田靖久 

—追伸— それでもお悩みの方。インターネットで「**高田靖久**」と検索してみてください。けっこう色々なところで紹介されているので、なんとなくご安心いただけると思います。

また、『**1回きりのお客様を7倍固定客にする方法**』というレポートを**無料**で公開しています。既に1万人以上の方に読まれており、これをきっかけに私は出版することができました。

このレポートや著書『**1回きりのお客様を「100回客」に育てなさい**』『**お客様は「えこひいき」しなさい**』などを読んでいただくと、セミナーの一部がご理解いただけると思います。無料レポートは次の出版に向けてそろそろ封印するかもしれないので、今のうちにダウンロードしてください。

—<https://business.form-mailer.jp/fms/430200998950>—

そのあとで、もしセミナーに参加したいと思ったら、その時には是非申し込んでくださいね♪  
(ただ、多くの会場ではご案内から7日程度で満席になります。その場合はどうかご容赦ください。)

店舗経営戦略セミナー「売れるしくみ構築プログラム4つのStep」

## セミナー受講申込用紙

多くの会場でご案内から7日前後で満席となっております。

— お申し込みは今すぐFAXで! —

●下記に  チェックをお願いいたします。 9月10日(木) 埼玉会場に参加を申し込む。(受講料:5,000円)※定員：40名 (満席になり次第受付終了いたします。ご了承ください。)※当セミナーは受講料はお一人5,000円です。受講料は当日会場にてお支払い下さい。

※本申込用紙にご記入頂きFAXにてお申し込み下さい。

(平日は電話 0296-28-2141 でのお申し込みも受け付けております。)

※申込用紙受信後、案内図記載の受講票をFAXまたは郵送にてお送りいたします。

※多くの会場ではご案内から7日前後で満席となります。今回も満席が予想されますので、お早めにお申し込みください。※お申込後、弊社より受講票が届かない場合には申込用紙が弊社に届いていない可能性もございます。  
お手数ではございますが、お電話にてご連絡いただくと幸いです (電話 0296-28-2141)貴店(社)名：  
\_\_\_\_\_郵便番号：  
\_\_\_\_\_所在地：  
\_\_\_\_\_TEL：  
\_\_\_\_\_FAX：  
\_\_\_\_\_ご来場代表者ご芳名：  
\_\_\_\_\_

(計 名)

※ご記入いただいた個人情報は、①セミナーの受講票をお送りするため②経営戦略に関する情報提供や当社商品のご案内をさせて頂く為に役立ちます。それ以外の目的で使用することはありません。

FAX:0296-28-2744