

「来店数が増えない」「減少傾向かも」と感じていませんか？

商圈分析で 繁盛店への変革セミナー

会社を守るためのクレーム対応とカスタマーハラスメント対策



＼専門家による特別セミナー開催決定／
セミナーに参加して、顧客減少の要因を知り、
顧客増大へのヒントを得よう！！

開催日時

2024年4月24日(水) 14:00-15:30 (90分)

参加方法

会場参加 または オンライン (ZOOM) 参加

会場

未定 (淀屋橋付近を予定)

内容

コロブスのたまごチーム10について／代表理事 松本 一郎
商圈分析で繁盛店への足掛かりを！／理事 門表 拓吾
クレーム対応とカスタマーハラスメントの対策／理事 吉田 抄世

参加費

無料 発足初回セミナー特典

申込方法

WEBフォーム(<https://columbusteam10.com/6395/>) より
お申し込みください。



セミナーのご案内

お客さんを増やすには、根本的に店舗の周りの顧客分析から取り組むことが大切。

「**急がば回れ**」です。

料理やサービスが良かったとしても、その地域に暮らす人や働いている人が求めているコンセプトの店でなければ、利用者を増やすことは容易ではありません。

学生街に高級飲食店、ビジネス街に子連れの家族世帯向けレストランといったような地域の特性とずれた店舗になっているケースは意外と多いのです。

一度、潜在顧客のリサーチと商圈分析を行ってみませんか？

セミナーでは、

- ・ 商圈分析とはどのようなものか？
- ・ お客さんを増やすための方策にどうつなげていくのか？
- ・ 店舗やメニューやサービスをどのように変えていけばよいのか？

など、顧客減少の要因や顧客増大へのヒントを得ることができます。

また、客からの悪質な嫌がらせやクレーム「カスタマーハラスメント（カスハラ）」は、店やスタッフに及ぼす影響が大きく、近年社会問題化しています。

どのような対応をすればいいのか？予防策はあるのか？と悩んでいる経営者は多く、

今回のセミナーでは「会社を守るためのクレーム対応とカスタマーハラスメント対応」についても専門家よりお伝えさせていただきます。



講師Profile01

株式会社くだら
取締役副社長

門表 拓吾

Takugo Kadoomote

上席フードアドバイザー |
飲食店運営アドバイザー



Seminar title

商圈分析で繁盛店への足掛かりを

大学卒業後、独立系コンサルティング会社にて中小零細企業から上場企業を対象に経営コンサルティング・組織人事コンサルティングに従事後、大阪の飲食店向け酒類卸業「株式会社くだら」へ入社。現在、取締役副社長。現在1,000店舗超の飲食店様と取引。商圈分析・損益シミュレーション・覆面調査等、様々なコンサルティングを提供し、繁盛店への変革のサポートで実績多数。

講師Profile02

株式会社キャリアリング
代表取締役

吉田 抄世

Sayo Yoshida

フードアドバイザー | お店の健康診断士
リスクコンサルタント | FP2級・労務管理士



Seminar title

会社を守るためのクレーム対応と カスタマーハラスメント対策

大学卒業後、東京海上火災保険㈱に入社後、損害部で事故対応を12年経験。その後法人代理店で法人営業の経験を積み、2006年(株)キャリアリングを設立。代表取締役に就任。食品・飲食業向けのリスク分析から提案・事故対応、労務管理のリスクマネジメントを得意とし、保険のみならず各種研修・セミナーや経営相談など幅広く活躍中。

