

ライバル店には絶対聞かせたくない！

これが次世代酒販店生き残りのための
最強の法則だ！
酒販店、最強のダントツ戦略実践セミナー

「本には書けなかった内容をセミナーで公開！します」増田健治

＜内容要約＞ 有名銘柄なし！資金なし！立地超最悪！の3なしジリ貧酒販店が
短期間でダントツトップの酒販店に成長した秘訣をセミナーで公開

このセミナーは通常おこなわれている普通のセミナーとはまったく異なります。

いま、市場は冷え切っています。何とか繁盛のヒントがほしい、何とかきっかけがほしい、そのように思われている酒販店経営者であれば、間違いなく大きなヒントときっかけがつかめます。

通常のセミナーは受講後、何から手をつけていいか、何から実践していいかなかなかわかりづらいものがあります。それはセミナーで公開されている内容が非常に複雑困難で理論的だからです。だからせっかく受講しても実践せずに終わってしまい、結果時間とお金をドブに捨ててしまうこととなります。しかし、今回のセミナーはまったく違います。明日からでもすぐに実践できる内容と事例をふんだんに公開します。「なるほど！そうか！それなら自分もできるぞ！」

このように思われるはずです。そこが通常のセミナーとは違うところです。

さらに、こうすれば「成功事例」を自店流に活用できる！

成功事例は巷にゴマンと落ちています。しかし、その成功事例をいかに自店流に加工し、活用していくか？そこを公開するセミナーはいまだかつておこなわれておりません。このセミナーはそこに重点を置いたセミナーです。したがって、このセミナーは受講後、明日からでもすぐに実践できるよう、具体的に噛み砕いて進めてまいります。決して専門用語を連発するような難解で論理的で学術的な内容ではありませんのでご理解下さい。あくまで現場の事例に基づいた内容です。

《このセミナーで公開する内容の1部を紹介すると・・・》

- なぜ差別化の時代は終焉したのか？差別化ではなく何が重要なのか？
- ひとりの新規顧客を獲得するのに16,000円もかかる！ここをいかに削減するか？
- このコスト意識を持つと、あなたの手元に残る現金が数倍に増える！
- 1度購入してもらったお客様に2度3度繰り返しリピート購買してもらう究極の方法
- お客様の流出を防ぎ、あなたのファンに育成していく最も効果的な方法
- あなたから買いたい！あなたでなきゃダメだ！といってもらうにはどうすればいいか？
- 手に入らない有名希少銘柄を指名してきたお客様をあなたの固定客にする方法
- 対飲食店営業対策、次世代業務用酒販店は飲食店に何を提供すべきか？
- 店や会社が赤字に陥る本当の原因はどこにあるのか？そこを改善する方法は？
- どうすればあなたの店の存在をアピールできるか？
- 誰でもできる！お金をかけない効果的な商品宣伝法とは？
- 資金なし、有名銘柄なし、立地悪しの状態からダントツ店へ成長したホントのワケ
- 本には書けなかった！成功事例収集時に最も重要なもうひとつのポイント！

以下の項目に当たる方はぜひ受講をお薦めします。きっと解決の糸口が見つかります

- ★ 不況で売上げが減少、将来が不安だ！
- ★ 持っている商品の品質には絶対の自信があるのに思うように売れていかない！
- ★ 入手困難な希少銘柄の指名が多くて困っている！
- ★ 取引飲食店から無理難題ばかりいわれて困っている！
- ★ お酒を楽しむ会をやりたいが、なかなか実践できない！
- ★ 会報誌を定期的に出したいが、何をどう書いていいかわからない！
- ★ 費用効果的に多くの収益が確保できる方法をぜひ知りたい！
- ★ 立地条件が悪くても費用効果的に集客できる方法を知りたい！
- ★ 商品を告知アピールしたいが、効果的な告知アピール方法を知りたい！

以上の項目に心当たりがある方はぜひ受講されることをお薦めします。きっと解決策が見つかります。