

報道関係各位

2021 年 10 月 14 日

リピーターを生み出す SNS でも広告でもない飲食店の新しい集客方法
お客様が常連になるまでの新ストーリーを学ぶ！

300 社以上のコンサル実績 松隈社長が語るオンラインセミナー実施

国内最大級の顧客満足度向上プラットフォーム「ファンくる」を運営する株式会社 ROI（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は、リディッシュ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：松隈剛）の松隈社長に講師としてご登壇いただき、「お客様が常連になるまでの新ストーリーを学ぶ！～お店の本質的な価値を見だし、伝える～」(定員:100 名)と題した無料オンラインセミナーを 10 月 20 日(水)に開催いたします。

(申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar_contact)

実施概要

飲食店にとって、お客様をどうやって集客するか、今も昔も変わらない最も重要なテーマの一つとなっています。販促媒体だけでなく、SNS での集客が当たり前になった今、あらゆるきっかけでお店を知ってもらうことが、顧客獲得の第一歩といえるでしょう。

お客様にお店を知っていただく、来店していただく、再びご利用いただく。お客様が新規から常連になるまでには「ストーリー」があります。

今回は飲食業界において 300 社以上のマーケティングを手掛け、特に飲食店の新しい集客方法である「クラウドファンディング活用」のコンサルティングにおいて国内トップの実績を誇る株式会社リディッシュの松隈社長にご登壇いただき、実際の成功事例を基に、顧客獲得のためのポイントを分かりやすく解説していきます。常連のお客様になっていただくための入り口の作り方、未来へ繋がる新たな顧客獲得方法について、ご興味のある方はご参加ください。

このような課題やご要望をお持ちの方におすすめ

- ・ SNS や広告販促媒体以外での集客に興味がある
- ・ 飲食店の新たな集客方法「クラウドファンディング集客」で常連様を作りたい
- ・ お客様がリピートせず今後に繋がらない
- ・ お店の本質的な価値の打ち出し方を知りたい

セミナー詳細

■開催日時

2021 年 10 月 20 日(水) 14:00～15:00

■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください

https://biz.fancrew.jp/seminar_contact

■動画視聴方法

本セミナーはビデオ会議ツール「Zoom」のウェビナー機能を利用して開催いたします。URL につきましてはお申し込みいただいた方へのみご案内させていただきます。

■定員

100 名

■受講費

無料

■お問い合わせ

株式会社 ROI セミナー担当

Email : info@j-roi.com

■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

同業他社様のお申込みはご遠慮いただく場合がございます。

登壇者

【講師】



株式会社リディッシュ 代表取締役社長 松隈剛

福岡県出身 慶応義塾大学工学部卒業

1994 年 10 月公認会計士資格取得

- ・監査法人トーマツ入所 上場企業監査に携わる

1999 年 11 月クーパースアンドライブランド入所（現 PwC）

- ・M & A アドバイザリー業務に従事

1999 年 11 月スパークスアセットマネジメント投信株式会社入社
（現スパークスグループ株式会社）

- ・株式公開業務、株式運用調査部アナリスト業務

- ・ファンドマネージャーとして国内トップの運用実績を達成

- ・ヘッジファンド含め約 3,000 億の資産運用の責任者を務める

2010 年 4 月運用資産会社設立

- ・上場企業への投資（ヘッジファンド運用）からベンチャー投資まで幅広く手掛ける

2015 年 7 月リディッシュ株式会社設立 代表取締役就任

【ゲスト】



株式会社 million 代表取締役社長 /CEO 清水貴之

大学卒業後、株式会社トリドールホールディングス入社（丸亀製麺など運営している東証一部大手飲食企業）入社当初はベンチャーであった同社にて最年少で幹部まで出世し、マザーズ上場、東証一部上場、1000 店舗出店などを経験。海外展開事業として韓国トリドールで代表取締役を務め2年間で2業態14店舗と他の日系企業が成しえなかった速度での出店を成功させる。その後 M&A 先であるスペインの WOK TO WALK inc の取締役（GM）就任し、世界 17 カ国 100 店舗の FC を展開する。

2016 年に株式会社 million を創業し独立。「食」に関わる実務型コンサルティング事業を展開し、年間 100 件を超える海外進出、新規出店、商品開発、フランチャイズ展開などをサポートしている。日本初のクラウド型ゴーストキッチン「kitchen base」の立上げなどにも参画し、世の中の食を面白くする様々な食のビジネス生み出しサポートしている。

【ファシリテーター】



株式会社 ROI 代表取締役社長 山口敬人

双日、アクセンチュア、ミスミ、アコーディア・ゴルフ、刈田アンドカンパニーを経て現職。戦略立案、業務改善、採用/組織再構築、新規事業立上げ等幅広い業務に携わる。

双日、アクセンチュアでは、主に経営企画・メーカー領域の戦略立案領域を担当。ミスミ、アコーディア・ゴルフにおいては、事業責任者・経営企画担当役員等を歴任した。い

ずれも現場に入り込み、現場主体の改善プロジェクトを成功させ、短期間での収益向上に貢献。2020年2月よりROI社へ出向、全社の業務改善支援に携わる。同年7月より、現職に就任。

【ファンくるについて】



累計3,000社にご利用いただいている国内最大級の顧客満足度向上プラットフォームです。全国120万人の会員様に実際に店舗やご自宅でモニターとなっていただき、その体験と声を収集して精緻に分析し企業様にフィードバックすることで、よりお客様の声を反映したサービスを構築していただけます。

コロナ禍で、多数の企業・店舗様が売上低下する中、来店頻度や単価の高い”お得意様”づくりと、そのための顧客満足度向上が益々重要になっています。

実際、「ファンくる」を導入することでコロナ禍においても売り上げがV字回復している企業・店舗様も多く、これはその企業・店舗様が「ファンくる」によって収集・分析された生活者のリアルな体験と声をサービスに反映させ、リピーターの獲得、ファン作りに成功されているからに他なりません。「ファンくる」は現在、飲食店だけでなく、美容室、食品・飲料メーカーなどの幅広い事業者の方にご利用いただいています。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

【会社概要】

■会社名：株式会社ROI

■代表者：代表取締役社長 山口敬人

■資本金：1億円

■創業：2004年8月26日

■所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMMビル 4F

■TEL：03-4400-6630

■FAX：03-5809-1468

■URL：<https://www.j-roi.com/>

■事業内容：モニターポータルサイト「ファンくる (<https://www.fancrew.jp/>)」の運営・開発 顧客満足度調査サービス「ファンくるクラウドCS (<https://biz.fancrew.jp/>)」の運営・開発

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社ROI（担当：広報、Email：pr@j-roi.com）