

株式会社 H&G×株式会社 ROI 共催 飲食店応援セミナー
コロナ禍で変化した顧客ニーズ、売上 UP 成功の秘訣と抑えるポイントとは？

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、株式会社ホスピタリティ&グローイング・ジャパン（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：野中知明）と飲食店応援セミナー「コロナ禍で変化した顧客ニーズ、売上 UP 成功の秘訣と抑えるポイントとは？」（定員:80名/無料）を2月25日(金)に共催いたします。（申し込み先：

https://biz.fancrew.jp/seminar_contact?=pr）

コロナ禍で変化した顧客ニーズ、
売上UP成功の秘訣 と
抑えるポイントとは？

オンライン開催 **ROI × H&G**

赤井 啓敏
株式会社ROI

越智 恵
株式会社ホスピタリティ&
グローイング・ジャパン

2022年2月25日(金) 14:00 ~ 15:00 無料

実施概要

ポストコロナという大きな転換期において、飲食業界はかつてないほどの変革期を迎えています。

働き方の多様化や採用難による人材不足など、オペレーションが十分に回せない状況で、飲食店は今何をすべきか。力を入れるべきポイントとその理由をお話していきます。

≪第一部≫

コロナ禍で変化した顧客ニーズ、飲食店がリピーターを増やすために今すべきこととは？

＜第二部＞

売上 UP のための「スーパー店長」育成方法

このような状況が続く中で、新時代の店舗経営の在り方について、少しでも本セミナーで学びを持ち帰って頂ければ幸いです。

このような課題やご要望をお持ちの方におすすめ

- ・売上向上を図りたいが、差別化の本質とコンセプトが決められない
- ・リピーターを効率よく獲得する方法がわからない
- ・現場を任せられる優秀なリーダーが育っていない
- ・経営者が現場から離れられず、事業拡大に向けたアクションが起こせない
- ・店長がスタッフのポテンシャルを最大限に活かしていない

講座内容

＜第 1 部＞

コロナ禍で変化した顧客ニーズ、飲食店がリピーターを増やすために今すべきこととは？

- ・売り上げと顧客満足度の相関性
- ・コロナ禍で変わった顧客ニーズ、リピートするために今求められることとは？
- ・お客様との接点で押さえるべき 3つのポイント [入店時・料理提供時・お見送り]
- ・期待値を超える→ファンになる
- ・不を取り除く→離反要因の排除
- ・本当の顧客満足度は、売上だけでは分からない

＜第 2 部＞

売上 UP のための「スーパー店長」育成方法

～人を育てる原則と経営者の大罪～

- ・店長に負荷がかかり過ぎてしまい、表面的な指導になっていませんか？
- ・店長の仕事とは何かを理解するための教育はしているか？
- ・店長の仕事とは？
- ・スタッフを活かす！店長とは
- ・H & Gが考える「スーパー店長」育成法とは？

セミナー詳細

■日時

2022年2月25日(金) 14:00～15:00

■定員

限定 80 名

■参加費

無料

■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?=pr

ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます。

■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。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

登壇者

【講師】



株式会社ホスピタリティ&グローイング・ジャパン

内閣府認定 日本接客教育協会認定 接客マナーインストラクター

コンサルタント 越智恵 氏

携帯電話販売店のエリアマネージャーとして 20 店舗以上のマネジメントに従事。さらに現場での経験を認められ、人事責任者として、採用・教育・評価等の業務に携わる。教育現

場では販売トレーニングやクレーム対応研修、OJT リーダー育成などの開発と実施を担当。他に、若年者向け合宿型研修インストラクター、人材紹介・人材派遣のエージェント等も経験。サービス業現場と人事・教育担当者目線の研修を得意とする。



株式会社 ROI

営業部 リード獲得チーム リーダー 赤井啓敏

営業企画チームのリーダーとして、覆面調査のデータから報告書の作成に従事。ファンくるのメインサービスである「クラウドCS/ES」の開発にプロジェクトマネージャーとして携わり、大量のデータから導き出せる傾向から、店舗改善の手助けとなる分析を得意とする。

現在はリード獲得チームのリーダーとして、フィールドセールス、Web マーケティングなど通じて、認知獲得・新規商談を創出している。

【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：モニター調査サービス「ファンくる (<https://www.fancrew.jp/>)」の運営・開発
顧客満足度向上プラットフォーム「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）