

株式会社トレタ×株式会社ROI 共催 飲食店応援セミナー
ファンを増やす飲食店リピーター集客の最前線！
～接客と最新ツールで顧客体験を一から見直す～

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、株式会社トレタ（本社：東京都品川区、代表取締役 CEO：中村仁）と飲食店応援セミナー「ファンを増やす！ 飲食店リピーター集客の最前線！～接客と最新ツールで顧客体験を一から見直す～」(定員:80名/無料)を3月15日(火)に共催いたします。(申し込み先：

https://biz.fancrew.jp/seminar_contact2?=pr)

The banner features a green background with white and orange text. At the top left, an orange speech bubble says 'ファンを増やす!' (Increase fans!). To the right, the logos for TORETA and ROI are displayed. The main title is '飲食店リピーター集客の最前線!' (The Front Line of Restaurant Repeat Customer Acquisition!). Below it, the subtitle reads '～接客と最新ツールで顧客体験を一から見直す～' (Revise customer experience from the start with service and latest tools). Two circular portraits of speakers are shown: 中村 陽太 (Yosuto Nakamura) from Toreta and 赤井 啓敏 (Keimin Akai) from ROI. On the right, there is an illustration of a restaurant building and a group of people. At the bottom, the date and time '2022年3月15日(火) 15:00～16:00' and the word '無料' (Free) are prominently displayed.

実施概要

長引くコロナウイルスの影響により、以前では想像できなかったリモートワークの普及やフードデリバリーが台頭し、いまでは当たり前を感じつつあります。飲食店においてもお客様が求める価値観に変化があらわれており、リピーターがいるかないかで、売上の戻り方に大きな差が表れるようになっていきます。

「お店のファンになってもらい」「またリピートして来店してもらおう」をテーマに改めて原点に立ち返り、「ファンくる」のエビデンスデータベースに基づく分析によってリピーターを増やすためにすべきことは何か、それを実現するための新しいテクノロジーをリリースする株式会社トレタの「トレタスタンプ」で実現できることなど、以下のテーマでディスカッションをし、飲食店に必要なアクションとは何かを紐解いていきます。顧客体験を見直すなど一つでも学びを持ち帰ってもらえれば幸いです。

- ・ コロナ禍で変化した飲食店に対する顧客ニーズ
- ・ お客様がリピートする為のアプローチ方法

このような課題やご要望をお持ちの方におすすめ

- ・ お客様が飲食店に求める価値観の変化を知りたい
- ・ 今までと同じやり方だとマズイことは分かっているが、何をしたらいいのか分からない
- ・ 様々な新しいツールがあることは知っているが、何を導入すべきか分からない

セミナー詳細

■日時

2022年3月15日(火) 15:00~16:00

■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_contact2?=-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】



株式会社トレタ

事業本部 セールスグループ 中村 陽太

2016年株式会社トレタにジョイン。セールスリーダー、関西営業所長を担い、導入店舗拡大に貢献。その後カスタマーサクセスとして既存法人担当を経て、現在はアカウントエグゼクティブとして未導入法人への導入を推進。



株式会社 ROI

営業部 リード獲得チーム マネージャー 赤井啓敏

営業企画チームのマネージャ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）