

飲食店 WEB 戦略！最新の集客トレンドと実践的な顧客満足度の作り方を大公開！

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 CS-C（本社：東京都港区、代表取締役：梶原 健）と共催で、「飲食店 WEB 戦略！最新の集客トレンドと実践的な顧客満足度の作り方を大公開！」（定員:150名/無料）を2月28日(火)に開催いたします。https://biz.fancrew.jp/seminar20230228_contact?=pr

🍴 飲食店オーナー向け

飲食店 先着**150名**
WEB戦略!

株式会社CS-C
社長室マネージャー
阪岡 裕基

最新の集客トレンドから、
実践的な顧客満足度の作り方!

株式会社ROI
執行役員 営業本部長
小林 正博

2023. 2. 28 火 15:00 - 16:00

実施概要

コロナの流行は続くものの行動制限がなくなり、街が少しずつ賑わいを取り戻してきました。昨年末は数年ぶりの忘年会に参加された方も多かったかと思われます。

しかし、変容した消費者の価値観への対応とともに物価高騰や人材不足など、新たな課題に直面している飲食店は多いのではないのでしょうか。

直面した課題を解決するために、集客や店舗オペレーション、労務管理や経理処理などに様々なデジタルツールを導入する動きは加速しています。

DX化が避けられないいま、最新のトレンドを知り、顧客体験（CX）とDXの共存を実践しながら地域競争力をつけお客さまに選ばれる飲食店づくりが求められています。

そこで今回は、集客の最新トレンドと即実践できる集客DXと、CXとDXの共存をテーマにローカルビジネスDX事業を展開する株式会社CS-Cと、ファンづくりを科学する顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービスを運営する株式会社ROIの共催で飲食店の皆様向けにウェビナーを開催いたします。

本編は2部構成で行います。

- ①飲食店オーナーが「今すぐ」やるべきWEB集客術（CS-C）
- ②データから読み解くお客様の満足度。顧客満足度の作り方（ROI）

少しでも気になるテーマがあれば是非ご参加ください。

一つでも学びを持ち帰って頂ければ幸いです。

このような方におすすめ

- 最新のWEB集客トレンドを知りたい
- 明日からできるWEBページの改善点を知りたい
- WEB集客からリピーターにならない理由を知りたい
- 今の価値観に基づいた顧客満足度の作り方を知りたい

セミナー詳細

■日時

2023年2月28日(火) 15:00～16:00

■定員

限定150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/seminar20230228_contact?=pr

ご応募後、セミナーURL を送付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。

■お問合わせ

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。

登壇者

【講師】



株式会社 CS-C

社長室マネージャー

阪口 裕基 氏

東証一部 IT 企業で 10 年間、WEB サイト制作、SEO 対策、MEO 対策に従事。主にアーティストサイトのプロジェクトマネージャーを経験。(AKB48、中川翔子、EXILE 他) 株式会社 CS-C 合流後は、飲食サロン専門チームのマネージャーに就任。全国にて 4000 店舗以上支援。

「あらゆる手段で WEB をつかってお店を探すお客様」⇔「それに対応しきれない飲食店」
この構図のギャップを少しでも埋めるべく、飲食業界向けに WEB 浸透をさせるイベントを多数企画実施。

【ファシリテーター】



株式会社 ROI

執行役員 営業本部長

小林 正博

前職で飲食店のスーパーバイザーとして複数ブランド合計 100 店舗以上の現場マネジメントを経験。

特に FC 店舗支援のフォローを中心に活躍。

現 ROI にて既存クライアント様をフォローするチームを立上げ、現在約 500 社 5000 店舗のマネジメント責任者となる。

【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 130 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/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrew

【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）