

『飲食店の付加価値向上 EXPO お客様に選ばれ続ける“5つの鍵”』 代表の山口敬人が登壇します

株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：山口敬人）代表の山口が、2024年10月8日(火)に開催される『飲食店の付加価値向上EXPO お客様に選ばれ続ける“5つの鍵”』に登壇いたします。

LIVE 無料オンラインセミナー TORETA

飲食店の付加価値向上EXPO

お客様に選ばれ続ける"5つの鍵"

2024 10.8(火) 12:00-14:40 事例も紹介!

集客	メニュー	組織づくり	顧客分析	オペレーション
株式会社 mov 嶋津 健児	株式会社 ウィット 遠山 景子	株式会社 ラフテルズ 道下 隆	株式会社 ファンくる 山口 敬人	株式会社 トレタ 石塚 智浩

当日 12:05~12:35 に「お客様の再来点の鍵を握る『付加価値』を高めるコツとは？」をテーマとして、再来店スコアと売上との関係性や、再来店を促すキッカケとなる「付加価値」について考察します。付加価値をいくつかの要素に分解した上で、その各要素を最大化する方法を、当社が蓄積したお客様の声をもとに、成功事例・失敗事例を交えつつご紹介いたします。

【飲食店の付加価値向上EXPO お客様に選ばれ続ける“5つの鍵”について】

このセミナーでは、飲食店の付加価値向上によって売上や利益の向上を実現させる方法や事例をご紹介します。

食材原価や人件費の高騰で値上げを余儀なくされている飲食業界。ただ価格を上げるだけでなく、付加価値を同時に高めることで、お客様も納得の値上げを実現することが重要です。

お客様が何に付加価値を感じ、来店・リピートしていくのかという分析から、集客・メニュー開発・店舗オペレーション・人材育成における付加価値向上の方法と事例を紹介いたします。

▼飲食店の付加価値向上 EXPO お客様に選ばれ続ける 5 つの鍵

https://toreta.in/seminar/online-added-value-expo001/?utm_source=fancrew&utm_medium=referral&utm_campaign=241008

【ファンくるについて】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験（CX） マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 140 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化（特許取得済）し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験（CX）全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 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.fancrew.co.jp/>
- 事業内容：来店客調査「ファンくる CR」の運用・開発
消費者モニター調査「ファンくる MR」の運用・開発
販促・店頭調査「ファンくる PR」の運用・開発

従業員満足度調査「ファンくる ES」の運用・開発
体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発
インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社ファンくる（担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp）