

地元から愛される会社になる 顧客満足度の追求とは？

紹介とリピート客が9割”営業が苦手”なのにお客が増える

リフォーム会社の多くが業績を悪化させている中、着工件数をグングン伸ばしている会社は、悪徳営業をしている会社か、もしくは信じられないほどお客の支持を得ている会社。ジェイジェイエフはもちろん、信じられないほどお客に愛されている会社です。

ではなぜ、見積もり価格が他社より高いのにお客は契約したがるのでしょうか？ではなぜ、年に何回も社長がタイに行っているのに社員はまじめに仕事をするのか？

本セミナーでは、“ではなぜ”がいくつも生まれる不思議な会社、ジェイジェイエフの代表取締役 志村保秀氏よりその理由をお教えいたします。

講演内容

- リピート、紹介9割の仕組み
- 成約率を高めて顧客を増やす方法
- 社員のモチベーションの上げ方
- 社員とのコミュニケーション作りについて
- 協力業者が進んで頑張ってくれるやり方
- 会社を野球チームのように運営する仕組み
- 採用基準
- ストレスのない経営
- のれん分け制度
- 経営者としての数々の失敗事例

講師プロフィール

株式会社ジェイジェイエフ
代表取締役

しむら やすひで
志村 保秀 氏



21歳の時、貸しレコード店起業。その後、家業のガス店を継ぎ、33歳で自社ビル所有と多数の事業展開で4億円の借金。無謀な経営により倒産寸前に陥ったのを機に、ピラミッド型組織からフラットな組織に改革し、住宅リフォームで年間1400件を達成。そのうち9割がリピート・紹介であり、広告宣伝に頼らない営業スタイルやユニークな経営手法を各地で公開し大好評。

- ◆ 日 時 平成27年2月18日（水） 午後1時30分～午後3時30分
- ◆ 会 場 沖縄都ホテル 地階 瑞雲 那覇市松川40番地
- ◆ 受講料 無料
- ◆ 定 員 100名
- ◆ 申込締切 平成27年2月10日（火）
- ◆ 申込方法 FAXにてお申込下さい。（先着順で、定員になり次第締め切らせて頂きます。）
- ◆ 主 催 沖縄県商工会連合会 098-859-6150

沖縄県商工会連合会 支援課 行 FAX098-859-6149

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者名		参加者名	