

NAGOMU

第339回
経営セミナー

繁盛店のメカニズムを徹底解説

～お客様の声から読み解く売上拡大の起点 “目的来店”を増やす方法～

同一業態・類似立地なのに、なぜか売上に大きな違い…。

互いによく似た企業や店舗が半年後には全く異なる結果に至るがその原因が解明できない。

そんな経験はございませんか？

当社は、お客様のリアルな声を集め、統計解析で分析することにより「仮説を確信に変える」特許技術を開発し、多くの企業様へのご支援を開始しています。

今回はそうした事例の中から、

“目的来店”増加の鍵となる「付加価値」最大化の方法について、
成功例と失敗例を交えながらご紹介いたします。

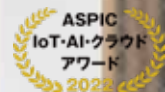


Profile

大阪大学大学院卒業（工学修士）後、総合商社、戦略コンサル、大手メーカーにて、戦略立案や業務改善等を通じて事業拡大に貢献。国内大手レジャー企業にてサービス品質向上取組を主導後、投資ファンドを経て2020年より現職。日本工学院ホテル観光学科特任講師。

「ファンくる」に蓄積された顧客の声から、飲食店の強み・弱みを特定する手法を開発し、特許を取得。2022年12月にMBOを実施して、オーナーの一人として経営に引き続き参画。当社が従前より掲げていた「日本の外食産業を世界一にするために」という目標の真なる実現に取り組んでいる。

株式会社ファンくる
代表取締役社長 山口 敬人氏



2025年 2月 19 日(水) 受付14:00～14:30～16:00

場 所	いけす酒場 ぴち天 名駅中店 名古屋市中村区名駅4-5-28 桜通豊田ビル B1F		
会 費	ナゴム会員 6,000円（懇親会費含む）	2人目以降セミナーのみは2,000円	
	ビジター 10,000円（懇親会費含む）	2人目以降セミナーのみは4,000円	
懇親会	16:30～		

出席の登録はこちら



申込締切 2月12日(水)

NAGOMU

詳しくはホームページをご覧ください。

NAGOMU(ナゴム) 🔍 検索

info@nagomu.com
TEL・FAX 052-837-3065 https://www.nagomu.com

