

地域家電店大繁盛の法則

WEB
開催

| | | |
|----------------------------|---------------------------------|----------|
| 13:00~14:20 (質問時間10分含む) | 繁盛法則.1 お客様とのつながり方を変える | 担当 井坂 |
| 14:20~14:30 | 休憩 | |
| 14:30~16:00 (質問時間20分含む) | 繁盛法則.2 専門職の力を利用する | 担当 中尾 |
| 16:00~16:05 | アンケート | |
| 16:05~ | 個別相談 | |

プロフィール

株式会社アトムチェーン本部



会長
井坂 泰博

株式会社アトムチェーン本部



広報部長
中尾 敏之

参加費無料 下記の受講申込用紙をFAXして頂くか、WEBからお申込みください。

受講申込用紙 FAX:0120-54-8448



WEBからの申込み
お問合せはコチラ

30名様
限定

ご希望の項目にチェック を入れてください。

1月26日(水)のオンライン無料セミナーに参加
*参加申し込みいただいた方に開催URLをお送りします。
*受講希望者多数の場合は別日で調整させていただく場合がございます。

申込締切1月18日(火)

資料のみ請求

| | | | |
|---------|------|----------------------------|----|
| フリガナ | フリガナ | | |
| 貴社名 | 必須 | 参加者名 | 必須 |
| ご住所 | 必須 〒 | | |
| 電話番号 | 必須 | 携帯番号 | 必須 |
| メールアドレス | 必須 | *当日連絡がとれる番号をどちらか必ずご記入ください* | |



株式会社 アトムチェーン本部 セミナー係

☎ 0120-54-8419 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5

アトム電器 検索

https://www.atom-denki.co.jp

現在全国
881店舗展開中
フランチャイズメンバー店
募集中



顧客
満足度UP!

繁盛店になってもらえる

売上UP!

地域家電店大繁盛の法則

1/26(水)オンラインセミナー **無料**

地域家電店が大きく発展できるすばらしい年が幕明けしました。
今がチャンスです。是非この方法で発展してください。

繁盛法則.1

お客様との繋がり方を変える
(自店努力)



会長
井坂 泰博

- ◎ アトムチェーンに入会されなくても自店でできます。3年以内に間違いなく成果がでる販促策です。
- ◎ 時代は大きく変わりました。(正反対)
今まで：店側がお客様に売りに行く時代。
今後：お客様側から店に買いに来て頂ける関係性を作る時代。

※ その為の **5項目8種類** の販促策を
マニュアル形式でお伝えします。

繁盛法則.2

専門職の力を利用する
(使えるモノを使う)



広報部長
中尾 敏之

- ◎ お客様に満足して頂く為には自店一店で出来ない事は専門家の力を利用するのがベストです。
- ◎ 自店の魅力に下記3つのアトムの応援をプラスしてみてください。
①仕入：全メーカーの売れ筋定番商品が大変安く入荷。
②販促：お客様に買って頂く為のツールを何百種類準備。
③情報：家電店経営に絶対必要な情報が毎日ドンドン入る。
※ ①+②+③でお客様に喜んで頂け売上は倍増。
- ◎ 他リフォーム応援もバッチリ。
(今からリフォームをスタートしたい店。リフォーム売上をもっと伸ばしたい店を徹底応援。)

参加方法

オンライン会議システム【zoom】にて開催

*受講にはパソコン、スマホが必要です
*初めてzoomをご利用される場合には、アプリの事前インストールが必要になります

主催

株式会社 アトムチェーン本部 ☎ 0120-54-8419



顧客満足度
大幅UP!

地域家電店大繁盛の法則

売上大幅
UP!



大繁盛の法則【1】お客様との繋がり方を変える (自店努力)

大繁盛の法則【2】専門職の力を利用する (使えるモノを使う)

お客様と店の双方の満足が第一条件

(アトムに入会しなくてもOK。絶対役に立つ情報です。是非ご覧ください。)

お客様側

ここまで面倒見てくれるなら大満足。
絶対他店に行かない。

よし私の友達
を紹介しよう。



満足

店側

1. 顧客の紹介で新規客が増えた。
2. 値引交渉もなくなった。
3. 売上もゆっくり確実に増えてきた。



満足

上記顧客満足を保証する 5項目8種類の販促策

(セミナーでは販促物の実物を見て頂きお客様の感動状況
を実例インタビューで詳しくお伝えします。)

- ① 毎月1回の
 - ① 家電製品情報
 - ② NL(ニュースレター)
 } セットでのお届け
- ② 商品を買って頂いたら
 - ① お礼ハガキを送る。
 - ② お礼電話をする。
- ③ 保証切れ1ヶ月前の
 - ① お知らせハガキを送る。
 - ② お知らせ電話をする。
- ④ 年2回の休眠客へのハガキ
- ⑤ 一見客への御用聞きチラシの配布



※1~5全てにおいてお客様から要望があれば真心で接する事が絶対条件です

アトム本部はあなたの店の経営課題の内、下記3つを応援します。

(アトム本部の利用料(応援料)は毎月5万円(税込)~です。)

1. 仕入を応援します(利は元に有り)

- ① 全メーカーの売れ筋定番商品が大変安く入ります。
- ② 定番品(1200アイテム)は量販店8社の店頭表示価格に合わせて販売すると平均粗利率は32%になります。(全国送料ナシ)
- ③ 全商品単品仕入、返品自由、在庫負担なし。

(ほしい物は売れてから1品単位で仕入可能。いらぬ物は何年たっても返品可。又、本部営業倉庫には常時12億~17億円の在庫がありタイムリーな供給が可能です。)



2. 販促物を応援(提供)します

いくら安く買っても売れなければ意味がありません。
売る為には販促物が必要です。
アトムチェーンではプロが作った絶対売れる販促物が何百種類もあり、その中から自店に合う販促物だけを選んで使用できます。



3. 家電店経営に必要な情報を応援します

- ① 月1回の情報会議(全国7ヶ所で開催)
 - (リアル、ZOOM、後日配信は選んで頂けます)
 - 各メーカーの新製品情報及び研修会の情報
 - 家電業界の情報、量販店の売価情報と粗利率
- ② 毎日の情報(無償貸与のタブレットに配信)
 - アトム本部の在庫状況、メーカーの品薄状況、
 - 発注商品の入荷日、スポット品情報、定番品・
 - スポット品画像他



他 アトムチェーンはリフォーム屋さんには負けないノウハウを持っています。
今からリフォームを始めたい店、リフォームに力を入れている店は歓迎です。