

あなたのお店の イメージを良くする “お店の外見演出”

〇月〇日
開催

簡単に手間をかけず
に、効果のある方法
を知りたい！

看板誘客術

少しの工夫で店舗がお客さまで賑わうようになる「誘客看板」

最近、お店の集客が落ちてきた。何か打ち手を探している。自分らしさやお店らしさを前面に出したお店にしたいが、どうして良いのか分からない。よくある集客のための販促手法は、難しくて出来る気がしない。簡単に手間をかけずに、効果のある方法を知りたいというご相談を良くいただきます。そうした声に少しでもお応えできるよう、現在、高橋芳文は、少しの工夫で店舗がお客さまで賑わうようになる「誘客看板」ノウハウを、日本全国の商工会議所・商工会・セミナー会社・公共団体・地域振興団体・企業研修などで講演活動を行っております。

全国各地を回る中で、感じているのは、多くのお店は、一度、お店を利用すれば十分に魅力的な店舗を持っているにも関わらず、お客さまに本店が本来もつ魅力を店舗の外見で、伝えていないということです。

私の提唱する「看板誘客術」は、お店の目の前を日々行きさす「まだ自店をご利用したことのないお客さま」に自店の魅力を伝え、興味を持ってもらい、入店していただくことです。

『誘客看板』で長期的な効果を！

ご参加された方に、一番に喜ばれているのは、集客の定番として知られるチラシやビラ手配り・ポスティング・ネット広告は、つどコストがかかり、効果は短期的ですが、誘客看板を、一度、設置してしまえば、**効果は長期に渡り続く**ということです。

誘客看板のノウハウを元に開発した、お金がほとんど掛からない「手作り誘客看板術」も明日からすぐに出来ると喜ばれております。

また、看板を変えるだけで、全面改装をするような、店舗のリニューアル効果もあります。しかも、お店の個性や特徴がお客さまに伝わり、**リピート率も高まってくる**ことが証明されております。

高橋の考えを詳しく知りたい方は、2009年に出版した『儲かるお店の「すごい！」見せ方』（PHPビジネス新書）お読みください。本書は、**繁盛するお店づくりのバイブル**として多くの方に読まれています。

1月22日のセミナーでは、書籍には書けない実例をビフォー・アフターの写真をご覧いただきながらご紹介致します。あの店、一回行って見たかったんだよね！前から気になっていたんだよねと言われる、これまで培った**マル秘テクニックを大公開**しますので、一人でも多くの方にご参加いただければ幸いです。どうぞよろしくお願い申し上げます。



講師：高橋芳文プロフィール

お店の顔作りプロデューサー。1968年東京都生まれ。法政大学大学院修了。政策学修士。屋外広告士第6265号。

- 興和サイン株式会社 代表取締役社長。
- 広告景観研究所 所長。
- 特定非営利活動法人ストリートデザイン研究機構 理事長。



私のキーワード

- 昭和43年5月2日生まれ 自分の時間が大好きなB型 Sっ気のある人見知り
- 看板に騙されない 美味しいお店の見分け方
- 広告景観研究所の所長
- NPO法人 ストリートデザイン 研究機構の理事長
- マイブームは、中野の空に蝶を呼ぶプロジェクト
- 場末の Snackbar 看板からエロ看板まで、潜沈聴部(せんしちぶ) 的な看板生態のフィールド観察。
- 暗黒の12年、倒産の危機
- 世界の屋外広告物条例の比較研究で博士論文書きたい。
- ヒップアップの小林すずむ似(笑)



お店の売上を伸ばしたい人限定！
看板業界NO.1コンサルタント 高橋芳文の看板の販促セミナー

あなたのお店のイメージを良くする“お店の外見演出” **看板誘客術**

- なぜ、店舗の前を歩いているお客様を呼び込めないのか
- チラシではできないお客様のダイレクトキャッチ術
- 顧客は、看板の何を見ているのか
- 業態ごとの看板戦略3つの違い
- 看板4つの性格別、自社に最適な集客法
- ロードサイド、駅前、郊外店、路地裏…別集客成功法
- センスを売る業種の看板はどうすればよいのか
- 目的別看板の選定法
- 「好立地に見える」マンション販売の誘客看板に学べ！
- 自社に適切な看板の設置場所はどこか
- どんな言葉・表現法で「誘客」すればいいのか
- 自店の立地2つの確認で看板戦略が大きく変わる
- 今、売れる顧客の4大志向を導入せよ！
- 美味しい白いの取り入れ方

- チラシとは違う「看板独自のキャッチコピー」とは
- 「口コミ」が広がる看板宣伝術
- お客様と感情でつながる看板の作り方
- 「また、来たい」と思わせるメッセージを入れているのか…など
- 店舗改装しなくても、看板ひとつでイメージが変わる
- 低コストで毎月、毎月、店舗イメージを変える法
- 店内でも、サインひとつで売上は全く違ってくる
- 看板に「快」を削り出せ
- 商圏の拡大可能な立地とは
- 人の流れを操作可能か見極めろ！
- 出店予定の「視認性」調査法…など
- ライバル分析法
- チラシと看板のクロス集客術でライバルに差をつける！
- など。

お店の売上を伸ばしたい人に対して、個別に看板の企画提案コンサルティングもおこなっています。

詳しくはこちらをご覧ください！



看板の企画提案コンサルティング - 高橋芳文公式サイト
URL : <http://www.e-sign.jp/>

高橋 芳文

検索

〒165-0024 東京都中野区松が丘 2-19-11 TEL : 03-3389-4165