

少しの 違いだった 今も昔もやっている仕事は同じなのになぜ儲けが下がっているんだ?

18:30 ~ 20:30

有限会社 Anytime Lohas

取締役 経営コンサルタント

野田 宣成



「儲かるお店の 17 条件 儲からないお店のクセ!!」

沖縄滞在日数100日以上を5年連続更新。通算500日以上を沖縄で過ごす沖縄大好きコンサルタント(ちなみに自宅は横浜)。こんな時代にも伸びている企業はたくさんある。それはちょっとだけ違うだけ。難しいことは何もしなくとも今すぐできる、社内でやれることを多数紹介しまくります。

伸びてる企業の **コツ** 少しかだけ!

自分の一番は?

- ・自社の欠点を強みに変えて売上増加
- ・設備も古いし大量生産できなくて
「うちは手作りにこだわって作っています
だからいっぱい作れないんです」

販促は考えて!!

- ・ちゃんと新規客に打ち出している?
- ・「買うな買うな」が当たっているワケ?
- ・当たるDM、当たるチラシ
当たらないDM、当たらないチラシ
その違いはどこ?

リピータ作りが
売上げを伸ばす

- ・今まで来たことあるお客様に
『いつもありがとうございます 様』と応える
- ・もう一度来てねハガキが売上2割り増しを生む
- ・長電話で売上げ10%増の企画あり!!

新規客とリピーター客
販促費は7倍違う
来てくれるはがきの書き方
メニュー表の魔力
なぜ車検のFCはメニュー
を作っているのか?
それは、高級すし屋と同じ
商売のことは出さない、広
告で売り上げアップ

少しの常識変換で成功している他業種の成功事例を交えながら、明日から使える売り上げアップ術をお伝えします!!

主な資格

- ・日商簿記1級
- ・ISO9000審査員補
- ・eco検定合格
- ・自動車整備士2級
- ・柔道初段
- ・スキーSAJ1級
- ・元沖縄大学大学院
非常勤講師

野田宣成 略歴

1990年	神奈川大学 工学部 機械工学科 卒業
1990年	日産車体(株)入社 生産技術部塗装技術課 所属
1995年	プレーリージョイ生産開発担当 (世界初新車14ヶ月開発車)
1997年	サファリ生産開発担当 (10年来モデルチェンジ車)
1998年	新ライン設置担当(最新用途技術開発)
1999年	新設備導入プロジェクトリーダー (日車内初、自動塗装装置導入)
1999年	(株)船井総合研究所 東京経営支援本部 入社
2002年	チームリーダー 主任コンサルタント
2004年	チームリーダー チーフコンサルタント
2005年1月	船井総研ロジ(株) 物販事業企画室長
2005年4月 ~ 2006年12月	沖縄大学大学院 非常勤講師
2005年7月	まぐまぐ入社 事業開発室長
2006年4月 ~	独立し(有)Anytime Lohas 設立。 現在 (有) Anytime Lohas 取締役。経営コンサルタント。