

★VIP顧客インタビューのご案内★

長い付き合いのVIPなお客さんの本音が気になるあなたへ
VIPの本音をあなたに代わって聞き出します



その日は突然やってきます

付き合いが長くなればなるほど、**お客さんはあなたに本音を言わなくなります。**

あなたにも、心当たりはあるはずです。

付き合いの長いVIPのお客さんに限って、耳障りのイイことしか言わないとを。

その理由は、お互いのことをよく知ってしまうことで、逆に気を使ってしまい、遠慮してしまうからです。遠慮して、本音を言えなくなるから、些細な不満も「仕方ないよな。最近大変そうだし」というように我慢してしまいます。そのため、あなたに不満点を伝えることができなくなります。そして、その不満がつもり積もった結果、ある日を境に、そのVIPのお客様がお店に来なくなってしまいます。

V I P顧客を失う悲劇

V I P顧客を失うことほど、あなたにとっての痛手は他にないはずです。

一般に**V I P顧客が売上の80%を支えている**と言われていています。そのV I P顧客が一人いなくなるだけでも、あなたにとっては大きな痛手になるはず。さらに悪いことに、V I P顧客の本音が聴けない以上、その数は徐々に増えていく訳です。

当然、失った分は新規顧客を獲得することでカバーすることを目指しますが、**V I P顧客と同等の利益をもたらすためには、莫大な時間と労力、そしてコストがかかって**しまいます。ですから、V I Pを失った分の売上を新規顧客でカバーすることは、現実的ではないことが、お解りいただけると思います。

だからこそ、そんな最悪の状況を避けるためにも、**V I Pのお客さんの本音はしっかりと把握しておき、適切に対応しておく必要があります。**

V I Pの本音を聞き出す唯一の方法

あなたに本音を語ることのない、V I P顧客の本音をどうやって聞出すのか？

答えは簡単、**相互に利害関係&面識の無い第3者がインタビュー**することで、V I P顧客の本音に切り込んでいくことが可能になります。

第3者がインタビューするからこそ、インタビュアーも遠慮すること無く本音に切り込めるし、V I P顧客もあなたに遠慮すること無く、本音を話してくれる訳です。

これは、当事者同士では間違っても出来ないことなんです。繰り返しになりますが、あなたが仮に、V I P顧客にインタビューする機会を得ても、**あなた自身がV I P顧客**

に対して、気を使ってしまい本音に切り込んでいくことは出来ません。同時に、VIP顧客もあなたに気を使って本音を語るどころか、耳障りのいいことしか言いません。だからこそ、VIP顧客の本音を聞くのに、第三者のインタビューが有効であることをお解りいただけたと思います。

VIPの本音があなたにもたらす利益

VIPの本音があなたにもたらす利益はあなたの予想をはるかに上回る

VIP顧客の本音を知れるとどうなるか？ あなたにとっていいことづくめで、あなたに間違いなく多くの利益をもたらします。VIP顧客の本音を、第三者を介して聞くことで、次のようなメリットを享受することができます。

- ・VIP顧客の持つ不満を解消でき、継続してお付き合いいただける
- ・VIP顧客のLTVが伸び、業績が安定する
- ・お店にとっての大切なお客様の声から改善点が明確になり改善できる
- ・レビュー全盛の時代に最上級のレビュー（VIP顧客の本音）が手に入る
- ・集客パワーを持つVIP顧客のレビューを集客に活用できる

特に、最近ではレビューがサービス利用の意思決定の際に大きな影響を及ぼすようになっています。そのような状況下で、VIP顧客の本音があなたのホームページに掲載されていたら、、、これほどまでに強力なレビューはありませんから、間違いなく、新規獲得の集客につながっていきます。

そんな計り知れないパワーのある、VIP顧客の本音を手に入れたいと思いませんか？

あなたに代わって私がVIPに聴いてきます

あなたに代わって、VIP顧客のインタビューをさせていただきます。

あなたにとって大切なVIPなお客様をお知らせください。あなたに代わって、そのお客様の所にお伺いし、直接対面で本音を伺ってきます。そして、お話しいただきました内容をレポートにして、あなたにお届けいたします。

そのVIP顧客の本音の詰まったレポートは、間違いなく、あなたにとって、他に代えがたい**“たからもの”**になることでしょう。ライバルがこのことに気づく前に、しっかりとVIP顧客の本音を掴んでおきましょう。

一つ確認したいけど、ところで君は誰？

失礼しました。自己紹介を忘れていました。改めまして、井上貴之です。

20年間勤務した大手飲食チェーンを退職し、その間に得た知見を基に、主として有店舗ビジネス（飲食店、物販店）向けに、店舗運営全般に関するコンサルティングサービスを提供しております。また、士業、コンサルタントなどの知的サービス提供者と治療院、クリニック、美容室などの役務サービス提供者対象とした**Webを活用した集客支援とWebマーケティング支援サービスも提供**しております。



詳しい活動及び業務内容はコチラからご確認をお願いいたします。

⇒<http://inotaka.com/prof/>

V I Pの本音を掴んで不安を解消しましょう

V I Pのお客様の本音が気になって仕方がないあなた、
このV I Pインタビューを活用していただき、そんな不安の毎日から脱してください。
あなたに代わって、V I P顧客の声を聴いてきます。

まずは、お気軽にお問い合わせください。きっと、あなたのお役にたてるはずです。

V I P顧客インタビューのお問合せ&見積もりは下記よりお願いいたします。

◆お問合せ&見積もり依頼フォーム（U R L）

<http://t03imd.info/x1/1ZmhEI>

◆お問合せ&見積もり依頼フォーム（Q Rコード）



あなたからのお問合せをお待ちしております。

井上 貴之