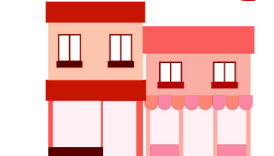


空き店舗



紹介します

アトムおススメの
空き店舗のご紹介です。

■ お問い合わせは
☎ 0947-42-1101
(入生まで)

飯塚地区

空き店舗1

- 坪数:10坪
- 家賃:7万
- 敷金:3ヶ月

空き店舗2

- 坪数:50坪
- 家賃:20万
- 敷金:2ヶ月

空き店舗3

- 坪数:8坪
- 家賃:6.5万
- 敷金:3ヶ月

空き店舗4

- 坪数:17坪
- 家賃:17万
- 敷金:3ヶ月

直方地区

空き店舗1

- 坪数:12坪
- 家賃:6万
- 敷金:ナシ

空き店舗2

- 坪数:7坪
- 家賃:4万
- 敷金:ナシ

行橋市

空き店舗1

- 坪数:11坪
- 家賃:13万
- 敷金:3ヶ月

空き店舗2

- 坪数:10坪
- 家賃:10万
- 敷金:3ヶ月

田川市伊田町

空き店舗1

- 坪数:13坪
- 家賃:7.5万
- 敷金:ナシ

空き店舗2

- 坪数:9坪
- 敷金:ナシ

空き店舗3

- 坪数:15坪

空き店舗4

- 坪数:15坪

苅田

空き店舗1

- 坪数:9坪
- 家賃:8.5万
- 敷金:2ヶ月

空き店舗1

- 坪数:7坪
- 家賃:5万

空き店舗1

- 坪数:15坪
- 家賃:5.5万

空き店舗1

- 坪数:7坪
- 家賃:5万
- 敷金:ナシ

商 売 繁 盛

新型カラオケ JOYSOUNDの CROSSO が出ました!



マイうた お気に入り曲やお店で歌った曲を、
最大200曲まで収録できます

新発売 コラボして動画をMIXできる!!

みんなが撮影した動画をお店の
キョウNAVIからダウンロードして一緒にコラボ!さらにWEBにもアップロードできちゃうからコラボした動画を公開して楽しもう!



アルバイト・パート 登録受付中

スナックでパート・アルバイトしたい方に、安心して働くことができるお店をご紹介します。

(担当:入生 TEL0947-42-1101まで)



atom corp. アトムコーポレーション

〒826-0043 福岡県田川市大字奈良1587-31

TEL0947-42-1101(代) FAX0947-42-7666

代表者 入生芳廣

http://www.atomcp.com/

□営業目:業務用カラオケリース&販売、宴会用カラオケ1日レンタル、カラオケ発表会用音響システムレンタル、中古カラオケの販売、空き店舗・テナントのご案内

□取扱メーカー:BMW、ジョイサウンド、DAM

□営業時間:12時~23時

□定休日:日曜日

- ◆アトムコーポレーションはアフターフォローこそ第一と考え、故障時にすぐ駆けつけるスピード対応をモットーとしています。
- ◆カラオケに関する全てに対応します。



atom corp.
アトムコーポレーション

千客万来

ニュースレター

春号

商売繁盛ネコのよっちゃんです
お役に立てたらうれしいニャン

アトムは、お客様のお店のご繁盛にお役に立ちたいと思っています。

2010年4月

お金をかけずに繁盛店を作る裏ワザ
—小さなお店でできるイベント—

お客さんには、

- (1)毎日、或いは1週間に2~3回来られるお客… 特A客
- (2)1週間に1回来られるお客… A客
- (3)1ヵ月に1回来られるお客… B客
- (4)3か月に1回来られるお客… C客

に分類されます。そして繁盛店にするには

1. C客をB客に、B客をA客に、A客を特A客へとランクアップ(上位客化)する必要がある
2. 一方、どのような良いサービスをしていても転勤や退職、病気などによる自然減がある。そのため常に新規客を作っていかなければならない

ということが必要です。

今回は、お客様を上位客化する手法としてイベントの活用をご紹介します。

イベントには次のような効果があります。

1. お店へのマンネリ感をなくす
2. 新しいお客様は店のメンバーの一員として急速に仲良くなっていただける
3. イベントの話題で盛り上がり、楽しくて酒量やカラオケの回数が多くなり、客単価がアップする
4. 同じくイベントの話題で盛り上がり、楽しくて、来店回数が増える
5. 同じくイベントの話題で盛り上がり、楽しくて、口コミや新規客の紹介が増える

イベントと言うと、とても大変なように思えますが、小さなお店で実施できるイベントをご紹介します

これは実際に、小さなお店で実施されているイベントです。

<p>1</p> <p>ママの生まれ故郷を訪ねる日帰りバスツアー</p>	<p>2</p> <p>川柳大会。投稿者全員に◎賞を進呈し、作品は店内に掲示する</p>	<p>3</p> <p>山登り。特に中年客には有効。片道1時間半位の山でOK</p>	<p>4</p> <p>オープン10周年や15周年の会。会費制で</p>
<p>5</p> <p>お客様の誕生日を祝う。お客様の誕生日は必ず収集する</p>	<p>6</p> <p>写真コンテスト。お客さんが撮られた写真を店内掲示~表彰</p>	<p>7</p> <p>キャンプ。近郊のバンガローでバーベキュー大会。写真掲示</p>	<p>8</p> <p>酒蔵巡り</p>
<p>9</p> <p>古賀政男記念館や村田英雄記念館を巡る。カラオケ好きに受ける</p>	<p>10</p> <p>◎文化遺産登録~発表(◎の中に店名を入れ、お客様の珍体験を表彰する)</p>	<p>11</p> <p>ボーリング大会</p>	<p>12</p> <p>カラオケ大会にチームを作って参加する</p>

★イベント実施のポイント

1. 幹事はお客さん
 2. 会費制
 3. 2ヶ月に1回程度の間隔で行う
- イベントは工夫次第。あなたのお店オリジナルのイベントを考えてみませんか?