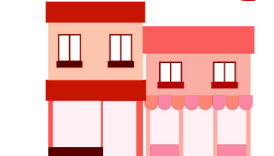


空き店舗



紹介します

アトムおススメの
空き店舗のご紹介です。

開業のお手伝い致します。
お気軽にお電話を

- ◎店舗さがし
- ◎保健所への手続き
- ◎看板
- ◎内装のご相談
- ◎おしぼり
- ◎酒屋
- ◎マッチ、ライター
- ◎グラス・食器・
厨房機器関係
- ◎接客

■ 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	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
---	--	---	---

行橋市

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 田川市後藤寺 田川市川崎町 川崎町山下通り

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
---	-----------------------------	--------------------------------	--

新製品情報 uga next のご案内



- 音の品質がいい!
業界初の16バンドパラメトリックイコライザーを搭載し、
マイク音量・音質をきめ細やかに自動補正。
- 歌がうまくなる!
プロのサウンドを取り入れ、いきなり歌がうまく聴こえ
るという驚きを提供。さらに録音/再生機能を搭載。
- 総楽曲数130,000曲以上!!
- 採点ゲームやオンライン対戦などが更に充実!

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

- ◆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
に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。

〒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: B M B、ジョイサウンド、DAM
□営業時間:12時~23時
□定休日:日曜日



atom corp.
アトムコーポレーション

千客万来

ニュースレター 夏号

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7月

お金をかけずに繁盛店を作る裏ワザ(2)

ドラッグストアといえば、全国規模のフランチャイズチェーンがしのぎを削って価格競争をしている業界ですが、佐賀県に、進出してきた大型ドラッグストアチェーンを、次々と撤退させている小さなドラッグストアがあります。

この店は、お客様づくりや接客に関して、以下のようなルールを作っています。これらの取り組みはヒントになります。応用されませんか?以下ご紹介します。

ルール1

来店されたら必ず3回、名前で声かけする。
さらにその中で1回はフルネームでお呼びする。

【解説】人は自分の名前に最も愛着を持っている。従って、名前で呼んでくれる人にグンと親近感を持つようになる。また意識して名前でお呼びすることで、店の方も、お客様のことを知るようになる。

ルール2

必ず来店されたお客様の良い所を見つけて褒める。

【解説】ファッションでもスタイルでも所持品でもいい。良い所を見つけて褒めること。人は褒められると褒めた人のことが好きになり、さらにその人に自分のことを知ってもらいたくなって話すようになる。つまり褒めると、グンと人間関係が良くなる。



ルール3

初めて来店されたお客様は、
最低3回は来店していただくようにする。

【解説】人は3回来店すると常連客になる確率がグンと高くなる。そのためまず3回来店していただく。このドラッグストアも新規客は3回来店して戴く仕組みを作っている。また新しくオープンする美容室や鍼灸院は、3回来店していただくように目標を定めていて、新規にオープンするガソリンスタンドやスーパーマーケットも、3回来店して頂くためにオープニング第2弾、オープニング第3弾とチラシを打っていく。

ちなみにこのようにして常連客化する確率は、初回来店を100名とした場合、2回目はその半分の50名、3回目は、そのまた半分の25名となり、3回目の25名のお客が常連客化されると言われる。逆に言えば25名の常連客を作るには、初回100名のお客を来店させなければならない。100名の常連客を作るには初回400名のお客を来店させなければならない。

