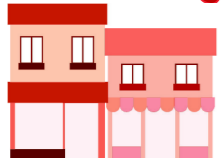


空き店舗



紹介します

アトムおススメの
空き店舗のご紹介です。

開業のお手伝いをします。
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	空き店舗2	空き店舗3	空き店舗4
■ 坪数:10坪 ■ 家賃:7万 ■ 敷金:3ヶ月	■ 坪数:50坪 ■ 家賃:20万 ■ 敷金:2ヶ月	■ 坪数:8坪 ■ 家賃:6.5万 ■ 敷金:3ヶ月	■ 坪数:17坪 ■ 家賃:17万 ■ 敷金:3ヶ月

直方地区

空き店舗1	空き店舗2	空き店舗1	空き店舗2
■ 坪数:12坪 ■ 家賃:6万 ■ 敷金:ナシ	■ 坪数:7坪 ■ 家賃:4万 ■ 敷金:ナシ	■ 坪数:11坪 ■ 家賃:13万 ■ 敷金:3ヶ月	■ 坪数:10坪 ■ 家賃:10万 ■ 敷金:3ヶ月

田川市伊田町

空き店舗1	空き店舗2	空き店舗3	空き店舗4
■ 坪数:13坪 ■ 家賃:7.5万 ■ 敷金:ナシ	■ 坪数:9坪 ■ 敷金:ナシ	■ 坪数:15坪	■ 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	空き店舗1	空き店舗1	空き店舗1
■ 坪数:9坪 ■ 家賃:8.5万 ■ 敷金:2ヶ月	■ 坪数:7坪 ■ 家賃:5万	■ 坪数:15坪 ■ 家賃:5.5万	■ 坪数:7坪 ■ 家賃:5万 ■ 敷金:ナシ

新製品情報



- **7インチのカラー液晶モニターを搭載**
細かなところまで美しく表示。文字や映像が見やすく、さらに画面を見ながら操作できるので一層使いやすくなりました。
- **どこに置いても違和感のないデザイン**
G50シリーズのデザインを継承。メタリックグレーのボディ。どんな場所に置いても、違和感なくなじみます。
- **気持ち良く歌えるハイクオリティな音**
ヤマハ(株)のMIDI音源を採用。クオリティの高い音。

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)



〒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/

- 営業品目: 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: BMB、ジョイスOUND、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。



atom corp.
アトムコーポレーション

千客万来

ニュースレター

秋号

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10月

お金をかけずに繁盛店を作る裏ワザ(3)

前回に続き、お金をかけず繁盛店を作る裏ワザを紹介します

ルール4

次回来店していただく理由をつくる。
2回来店に集中する。

【解説】 何もしなければ、次回来店率は落ちます。そのため、ある美容室では新規客に3回来店していただくため、スタンプカードが3回で満点になり、特典がもらえるようにしています。

またあるガソリンスタンドでは、次回来店でもらえるものと、次々回来店でもらえるものを、クーポン券にして初回来店で渡すようにしています。

佐賀市にあるドラッグストアでは「次回来店されて、〇〇円分購入されると〇〇が手に入ります」と必ず伝えるようにしています。さらに、来店したお客様しかもらえない、千円札サイズのクーポン券をお渡しするようにしています。

スナックなどの接客では、お客様との会話をきっかけに「そのお話、今度もっと聞かせて下さい」というトークが、次回来店を促進するトークになります。



ルール5

名刺を出す。

【解説】 名刺を出すのは当たり前といえば当たり前ですが、その目的は

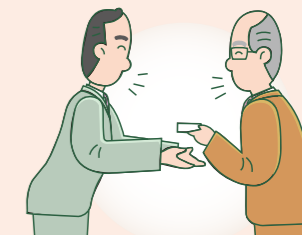
- (1) お客様の名刺をもらうため
- (2) お客様から店を覚えてもらうため

です。しかし来店されてすぐに名刺を渡すのは考えもので、

- (1) 自分の店に合ったお客様だな
- (2) また来店していただきたいな

と感じたときに名刺を出すべきです。こうすると約7割のお客様が名刺をくれます。名刺には多くの情報があります。住所、氏名、社名、肩書き、メールアドレスなど…。するとお礼のハガキ(手紙)が出せます。ハガキがダメなお客様はメールが送れます。顧客管理ができます。

佐賀市のドラッグストアでは、会員への入会を勧めます。入会は名刺を戴くのと同じ活動になります。



繁盛店づくりセミナー

参加無料

お申込み先着10名様

● お問い合わせは
☎ 0947-42-1101 (入生まで)

あなたの店は、お客さんを作っていく仕組みはありますか? ベストセラー『小さな会社のすごい社長!』の著者、ランチェスター戦略コンサルタントの羽山 直臣氏が、新規客を作る方法「流出客を防止する方法」「繁盛店を作る方法」を公開します。目からウロコの『繁盛店づくりセミナー』です。今すぐ参加申込を!

日時 12月2日(木) 午後2時~午後3時

場所 田川市民会館小会議室 ◎ 個別相談受け付けます。

ご来場特典!

ポストカード台紙
(6枚セット)
をプレゼント!!

