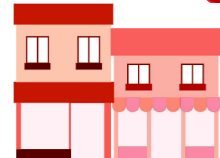


空き店舗



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)

田川市伊田

空き店舗1

- 坪数: 10坪
- ビル名
源氏ビル 1F

空き店舗2

- 坪数: 10坪
- ビル名
源氏ビル 2F

空き店舗3

- 坪数: 15坪
- ビル名
財山閣ビル 1F

飯塚市

空き店舗1

- 坪数: 14坪
- ビル名
石井ビル 2F

空き店舗2

- 坪数: 16坪
- ビル名
川辺ビル 2F

空き店舗3

- 坪数: 8坪
- ビル名
アークスビル 3F

行橋市

空き店舗1

- 坪数: 10坪
- ビル名
ニューグリーンビル 2F

空き店舗2

- 坪数: 10坪
- ビル名
ニューグリーンビル 2F

空き店舗3

- ビル名
中山ビル 1F

直方市

空き店舗1

- ビル名
二番館ビル 2F

空き店舗2

- 坪数: 12坪
- ビル名
西園ビル 1F

空き店舗3

- 坪数: 14坪
- ビル名
須崎ビル 1F

新製品情報

LIVEDAM

のご案内



●フルハイビジョンの高精細背景映像

16.9高解像度フルハイビジョン背景映像、読みやすいテロップレイアウト。HDMI出力対応により、映像の美しさを最大限に発揮。

●業界No.1生音演奏大量増曲

●8.5インチワイドの大型タッチパネル

●奥行き220mmの薄型デザイン。 さらに軽量・低消費電力を実現

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



atom corp.
アトムコーポレーション

千客万来

ニュースレター

新春号

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。2011年1月

どんなお客さんで、お店をいっぱいにしたいですか?

先日、経営コンサルタントを講師に招き、田川市で『繁盛店づくりセミナー』を実施致しました。講師は繁盛店を作るルールとして、7つのことを言われました。

ルール1

「お客さんが多いか少ないか」「儲かるか儲からないか」「お店が繁盛するかしないか」は何かで1番=1位か、強いものを持っているかどうかで決まってくる。このようなことから、何かで1位になる事に目標を定め、店づくりをすることが繁盛店をつくるポイント。

ルール2

1位には「ある商品で1位になる事」「ある客層で1位になる事」「ある地域で1位になる事」の3つがあること。

ルール3

1位になると口コミでお客が多くなる=1位紹介の原則。1位になると経費がかからずにお客が作れる=1位経費割安の原則。1位になると廃業する店が出るとその店のお客の大半が、その地域の1位の店に流れる=1位集中の原則。

ルール4

スナックなどで「商品」にあたるものはスタッフの接客や会話力、居心地の良さ等になり、ママやスタッフが商品になる。もちろんカラオケも商品の一部になり、料金も商品である。また飲食店で商品となるのはメニュー内容になる。

ルール5

スナックや飲食店などで「客層」にあたるものは、年齢や性別、職業、趣味や趣向などになり、団体客か個人客か、サラリーマンか社長さんか、というのも客層になる。

ルール6

「地域」とは、お客さんが圧倒的に多い地域をどこに作るかということ。

ルール7

この時のやり方は次のようになる。接客業はオーナーの個性が店に色濃く出る。このようなことから、オーナーは「どんなお客さんに来てもらいたいのか」「どんなお客さんでお店をいっぱいにしたいのか」「そのお客さんに、どんなサービスを提供して地域で一番楽しんで戴くか」を考え、そこにエネルギーを集中し、得意技を提供する。

これは具体的には、どんな店づくりになるか、講師の先生が語られたことを、中面でご紹介したいと思います。

