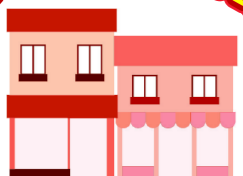


**優良空き店舗**



**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

**小倉地区**

空き店舗1

- 坪数: 10坪
- ビル名: 1F

空き店舗2

- 坪数: 19坪
- ビル名: 2F

空き店舗3

- 坪数: 18坪

その他、多数有り

**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**

好きな日に、好きな時間に  
安心して働くことができるお店を  
ご紹介します

**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.atomcorp.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**  
ニューズレター

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。

2011年

半年に1回のお客を、もう1回来店して頂く

東北・関東の大震災に見舞われた方に対しまして、心よりお悔やみ申し上げます。  
私たちは、このような中でも、経営に熱心に取り組み、そのことによって経済の活性化に貢献する事が、世の中を元気にすることにつながると信じています。

先日、福岡市で行われた『繁盛店づくりセミナー』に行ってきました。そこで次のような話を聞きました。

- 1 一般的に飲食店で、1年間に100人(100%)お客さんが来店されたとした場合、1年に1回来店されるのが60人(60%)で、1年に2回来店が20人(20%)、3回来店が10人(10%)で、4回以上来店が10人(10%)となっている。
- 2 このような中で、景気が良い時は、1年に3回以上来店される10人(10%)と4回以上来店される10人(10%)の合計20人(20%)のリピート強化を行っていけば、売上はキープすることができた。
- 3 しかしこの不況の時代、この上位10%や20%のお客に、「来て！」と再来店促進をやりすぎると、お客はお金がつかず「そんなに行けるわけがない！」となって、お客が流出する。
- 4 また1年間に4回以上来店する人を、あと1回来店を増やしても、1年間の店の売上は2%しか増えない。
- 5 これに対して業績が良いお店の共通点は、1年間に2回しか来られないお客さんや、1年間に1回しか来られないお客さんの来店頻度アップ対策ができています。
- 6 また、1年間で1回~2回しか来店されない合計80%のお客を、「あと1回」来店するだけで、実は40%も売上が増える



あなたのお店では、1年間に1回~2回しか来店されないお客の、再来店対策はできていますか？常連客に、さらにもう1回来店してもらおうとしていませんか？

それはこのセミナーの講師に言わせると、常連客の流出につながるそうです。  
またリピーターの本音には4つあるそうです。中面でご紹介したいと思います。

続きは中面で