



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)

物件情報

北九州市小倉

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 空き店舗1 ■ 坪数: 14坪 ■ ビル名 ニュー南国3F | 空き店舗2 ■ 坪数: 10.4坪 ■ ビル名 南国ビル2F | 空き店舗3 ■ 坪数: 5.26坪 ■ ビル名 南国ビル3F | 空き店舗4 ■ 坪数: 5.96坪 ■ ビル名 南国ビル3F | 空き店舗5 ■ 坪数: 6.83坪 ■ ビル名 南国ビル3F | 空き店舗6 ■ 坪数: 7.51坪 ■ ビル名 南国ビル3F |
|--|---|---|---|---|---|

行橋市

| | | | | | |
|----------------------------|----------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 空き店舗1 ■ ビル名 メジンド・アミ | 空き店舗2 ■ ビル名 前田ビル1F | 空き店舗3 ■ 坪数: 10坪 ■ ビル名 魚龍ビル3F | 空き店舗4 ■ ビル名 ニューグリーンビル1F | 空き店舗5 ■ ビル名 ニューグリーンビル2F | 空き店舗6 ■ ビル名 ニューグリーンビル2F |
| 空き店舗7 ■ ビル名 第3YOビル1F | 空き店舗8 ■ ビル名 第3YOビル1F | 空き店舗9 ■ ビル名 中山ビル1F | 空き店舗10 ■ ビル名 中山ビル2F | | |

田川市

| | | | | |
|---|---------------------------------------|--|---|---------------------------------------|
| 空き店舗1 ■ 坪数: 12坪 ■ ビル名 グリーンビル1F | 空き店舗2 ■ 坪数: 10坪 ■ ビル名 源氏会館1F | 空き店舗3 ■ 坪数: 13坪 ■ ビル名 財山閣ビル1F | 空き店舗4 ■ 坪数: 13坪 ■ ビル名 山本観光ビル1F | 空き店舗5 ■ 坪数: 10坪 ■ ビル名 丸和ビル1F |
|---|---------------------------------------|--|---|---------------------------------------|

新製品ニュース

音の品質がいい。歌がうまくなる。聴かせたくなる。安心をいつでも

uganext



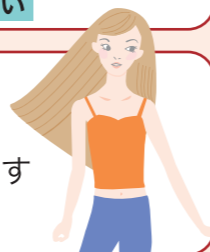
- 誰でもうまくなる!プロの技術が生んだ「ウガボイス」
- 音の厚みと迫力が違う、uga nextのリアルサウンド
- 業界初16バンドパラメトリックイコライザー搭載、設置環境に合わせた音場自動補正機能。
- クオリティと歌いやすさを両立した、迫力の生音源採用
- ニーズに確実に応える総楽曲数150,000曲以上
- 毎月の配信楽曲数も充実の最大1,000曲
- 音質が違う、歌いやすさが違う生音源シリーズ
- ファンも満足のアーティスト映像コンテンツ

アフターフォロー、メンテナンスも万全な当社にお任せ下さい

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.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

春号

2012年

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。

新しいお客の作り方

- 先日、「繁盛するお店づくり」について、集客のコンサルタントの話を聞く機会があり、その中で、ナルホド!と思うことがあり、ご紹介したいと思います。

新しいお客の作り方①

あなたは、周囲の人は、誰でもあなたの店がここにある事を知っていると思いがちですが、実は、周囲の人でさえ、ここにあなたの店が存在していることを知りません。知らない店は存在していないのと同じです。知らせる活動をして下さい。



対策

1. お店を中心に半径 100m 以内の事務所や会社を、1日 10 件でも 20 件でもいい、挨拶に回る
2. この時のトークは「町内会です。お店をやっています。お知らせに来ました。よろしくお願ひします」と言って、お店の場所の地図の入った割引券を置いてくる
3. 滞在時間は1分位でいい。しかしこのように近所に挨拶回りしているお店は、ほとんどないので、やれば来店してもらえる確率が高い
4. 1日 10 件だと、小さなお店でも実行できる。これを続ければ1ヶ月で 200 件訪問できる。3ヶ月で 600 件になる。4ヶ月目は、また同じように最初の事務所や会社から、2回目の挨拶回りを。こうして年間に4回、半径 100m 以内を挨拶回りを。これはすごい効果を発揮する
5. これを実行するかどうかは、お店のオーナーのやる気次第



新しいお客の作り方②

新しいお客様を増やす一番の近道は、紹介で新しく来店されるお客を増やすことです。このとき、紹介を増やすコツがあります。そのひとつは・・・

対策

1. 紹介で来店されたお客様には、必ず「どなた様のご紹介ですか?」とお聞きすること。その上で、紹介頂いた方に、できるだけ早くお礼の電話をして、「〇〇様(来店された方)はとても楽しんでいられましたよ」と、紹介頂いた方を、ほめることが次の紹介につながる大事なポイント
2. 「お友達を紹介してくれてありがとう」という言葉を、捨てられないグッズに書いてプレゼントする。すると、紹介者は 24 時間 365 日ずっとその店のことを思い続けることになる