

2023年最新版！Google ビジネスプロフィール新規集客法と顧客体験を科学したファン作り

会員130万人以上の体験型情報サイト「ファンくる」を運営する株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は株式会社エフェクチュアル（本社：東京都港区、代表取締役：田中倫明）の顧客サクセス部マネージャー中島堅氏をお迎えし、「2023年最新版！Google ビジネスプロフィール新規集客法と顧客体験を科学したファン作り」（定員：150名/無料）を5月10日（水）に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230510_contact?=pr）

飲食店オーナー様向けセミナー

2023年最新版!

必見

Googleビジネスプロフィール
新規集客法と
顧客体験を科学した
ファン作り

effectual
株式会社エフェクチュアル
顧客サクセス部
マネージャー
中島 堅

Fancrew
株式会社ファンくる
執行役員 営業本部長役
小林 正博

2023.5.10 水 14:00 - 15:00 参加無料

実施概要

コロナ禍以降、当たり前になっていたマスクの着用も個人の判断が基本となりました。その他の制限も解除されてきており、コロナ前の日常に近づいてきたと感じている方も多いのではないのでしょうか。

しかし、飲食店では業態によって差はありますが、売上が順調に回復したお店と、そうでな

いお店があります。

コロナによって変化した消費者の価値観への対応をはじめ、物価高騰や人材不足など、水面下で起こっている問題に適応するために、飲食店はどのような取り組みをする必要があるのでしょうか。

今回は、社内外の様々なデジタルデータを活用しながら現代の消費者行動とメディア特性を理解し、企業と個人のオンライン上の信頼回復やブランド構築の支援を専門とする株式会社エフェクチュアルと、オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案などにお役立ていただける、顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービス「ファンくる」を運営する株式会社ファンくるの共催で飲食店の皆様向けにウェビナーを開催いたします。

飲食店経営の基本、集客とリピーター作りに焦点を当てて、最新の今やるべき対策を紐解いていきます。

本編はエフェクチュアルによる GBP(Google ビジネスプロフィール)新規集客法とファンくるによる顧客満足度を科学したファン作りというテーマのもと、2部構成で行います。

一つでも学びを持ち帰って頂ければ幸いです。是非ご参加ください。

このような方におすすめ

- 最新の集客方法を知りたい
- 明日からできる Google ビジネスプロフィール対策を知りたい
- WEB 集客からリピーターにならない理由を知りたい
- 今の価値観に基づいた顧客満足度の作り方を知りたい

セミナー詳細

■日時

2023年5月10日(水) 14:00~15:00

■定員

限定 150 名

■参加費

無料

■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください。

https://biz.fancrew.jp/seminar20230510_contact?=pr

ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます。

■お問い合わせ

株式会社ファンくる セミナー担当

Email : info@fancrew.co.jp

■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

登壇者

【講師】



株式会社エフェクチュアル

カスタマーサクセス部 マネージャー

中島 堅氏

前職では大手代理店にて年間平均約2億円を売り上げ、新規事業部の立ち上げも兼任。営業からマーケティング事業まで幅広く経験。

現在はマネジメント経験とマーケティングのノウハウを活かし、株式会社エフェクチュアルにてパートナーセールスグループのマネージャーとして店舗集客及び店舗改善のコンサルタントも担当。

【ファシリテーター】



株式会社ファンくる

執行役員 営業本部長

小林 正博

前職で飲食店のスーパーバイザーとして複数ブランド合計 100 店舗以上の現場マネジメントを経験。

特に FC 店舗支援のフォローを中心に活躍。

現ファンくるにて既存クライアント様をフォローするチームを立上げ、現在約 500 社 5000 店舗のマネジメント責任者となる。

【ファンくるについて】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 130 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化 (特許申請中) し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験 (CX) 全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：https://www.fancrew.co.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prcorp
- 事業内容：モニター調査サービス「ファンくる (https://www.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrew)」の運営・開発
顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる (https://biz.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrewBiz)」の運営・開発

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社ファンくる (担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp)