iPhone,iPad書籍アプリ☆音声付き電子書籍リリース記念キャンペーン☆「知るほど強い！リピートの法則」が配信開始。先着5000名様限定、定価1500円→85円の94%OFF！

株式会社メディカム（本社：東京都渋谷区）は、iPhone/iPad用電子書籍として「知るほど強い！リピートの法則」を2012年9月18日(火) にAppStoreよりリリース致しました。
書籍定価1500円より94%OFF！85円でご提供致します！音声付き電子書籍リリース記念キャンペーンとしまして、初回限定セールを行わせて頂きます！
今後も本製品同様に電子書籍アプリをリリースし、書籍ラインナップ増加予定です。

■基本データ
タイトル：知るほど強い！リピートの法則
カテゴリ：ブック
リリース：2012年9月18日（火）
価格　：1500円(先着5,000限定、特別価格85円)

購入方法：iTunes Store>App Store>ブックまたは“リピート,法則,知るほど,”で検索

iTunesストアリンク
http://bit.ly/O890Wd

◆音声付き電子書籍リリース記念キャンペーン◆
先着5000名様限定、定価1500円の85%OFF!

売り上げの80%はこれで確保できる!?
「魔法の経営手法」リピートの仕掛けが今ここに!!

顧客を貯める戦略、リピートこそが繁盛への王道である顧客適応、顧客対応の戦略が求められる時代にあって、今、経営者が着手すべき最重要の課題は何か。
それが、“リピート対策”である。
ゼロから一を生み出すのには膨大なエネルギーとコストを要する。
しかし、リピートの仕組み・仕掛けがあれば、新規開拓に比べて驚くほどの効率の良さで、かつ顧客に喜ばれながら半永久的に繁栄し続けることができる。
リピートは「魔法の経営手法」なのである。

【主な内容】

【まえがき】

【第I章】お客様の顔が見えていますか？

・顧客の創造こそ「リピート受注倍増」の真髄
・「聞く」ことから始まる攻めの商売
・顔の見える商売、「顧客」から「個客」へ

・〝マニュアル接客〟から〝心のこもった接客〟へ
・繰り返しが繁盛の基本
・顧客志向に立った独自の商品開発
・「プロセスを見せる」ことが信用の獲得につながる
・〝人の代わり〟という視点で仕事を見直す
・「時間サービス」で〝ゆとり〟を提供

【第II章】人が集まる方程式 口コミの時代

・費用対効果の高いチラシ配布
・販促戦略の基本は〝顧客ニーズを満足させられるかどうか〟
・顧客を〝善意の営業スタッフ〟に
・人は信頼できる人の口コミ情報で動く
・店は口コミの情報発信基地
・費用対効果の高い販促策が口コミ
・〝体験情報〟こそ貴重な役に立つ情報
・イベントは起爆剤であり、活性化の手段
・「寝ないで造った酒は寝ていても売れる」の努力が報われる
・売れるＰＯＰづくりが〝正解〟なり
・現場が生んだ、客を集める新法則！

【第III章】リピートの法則① 制度をつくることで顧客囲い込みを狙う！

・制度の構築 契約制・定期制・会員制を導入せよ！
・囲い込んだところが勝つ！
㈱ＫＮＴツーリスト町田営業所・㈱タニタ
・シニアマーケットの囲い込み、中高年心理を理解した教室運営
ヤマハ㈱
・ニーズを的確に押さえ、ファンを創り出すことが長期的発展の秘訣
㈱ネビュラプロジェクト・グロービートジャパン㈱

【第IV章】リピートの法則② 技術・ＩＴを駆使して満足度を追求する！

・先進の技術ＩＴを活用してリピート倍増！
・ＩＴ活用のきめ細かな情報公開で超リピート客を獲得
㈱ハッピー
・〝時間〟の短縮と活用にビジネスチャンスがある！
㈱ミスターコンセント・キュービーネット㈱・ＭＨＳダイニング㈱
・少量生産の対応で顧客の信頼を得る固定客づくり
東海バネ工業㈱・昭和電機㈱
・徹底した「安心・安全」を追求する姿勢で商品開発
石井食品㈱

【第V章】リピートの法則③ 売り方・場所・相手を変える！

・売り方・売る場所・売る相手を変えてみる！
・お菓子を置き薬方式で販売し、ほぼ一〇〇％という高い継続率を獲得
江崎グリコ㈱

・全社一丸となった〝お客様満足主義〟の手立て
㈱イワブチ
・口コミで集客を図るための効果的な仕掛け
インプレッション㈱・アートコーポレーション㈱・㈲モネット
・トレーサビリティで信頼を
京仏具㈱小堀・ホームテック㈱
・高くてもサービスで選ばれる、価値を理解してくれる人の家電店
㈱ヤマグチ

【第Ⅵ章】リピートの法則④ 縁を深めてリピーターをつかむ！

・サポート・支援サービス、縁づくりでリピート倍増！
・地域と共生、住民が喜ぶサービスでなければダメ！
油藤商事㈱／㈱清香苑
・「使い勝手の良い会社」と印象づけ、一〇年以上の付き合いを実現
シグマＡ・Ｐ・Ｏシステム販売㈱
・〝不便さゼロ〟を目指す徹底した取り組みが圧倒的シェアを生み出し高リピート率を実現
㈱リコー
・一億件以上の荷物を取り扱う業界トップの宅配会社
ヤマト運輸㈱

【第Ⅶ章】リピートの法則⑤ ワン＆オンリーサービスで仕掛ける！

・商品・サービスを工夫してリピート倍増
・人生の一大イベント〝出産〟をファッショナブルに彩る
水口病院
・企画力、コアターゲットでリピート率を上げろ
マツヤハウジング㈱・花月園
・顧客心理を十分につかめば繁盛間違いない
㈱カーブスジャパン・オーク銀座歯科クリニック・理容室そがわ・㈱一蘭
・〝生涯ファン〟が支えるバッグメーカーの〝永いお付き合い〟づくりの秘訣
㈱イビサ
・顧客の要望実現に向け努力した過程にこそサービスの価値がある
㈱ホテルオークラ東京・㈱Ｊ・ＡＲＴレストランシステムズ

【第Ⅷ章】リピートの法則⑥ 効果的なＤＭ・販促・イベントを打つ！

・独創的なＤＭ・イベント・販促ツールで顧客との距離を近づける！販促グッズの活用で業績を伸ばす
㈱ナルミヤ・インターナショナル菓匠宗禅・㈱八代目儀兵衛
・顧客との距離を縮める絶妙な仕掛け、世代を超えたファンづくりで三〇年にわたるシェアトップを実現
ユースキン製薬㈱
・活性化に有効な、狙いを定めたイベント実施
㈱川久・静岡県立美術館

【第Ⅸ章】顧客育成向上のリズムをつくる

・〝努力は人を裏切らない〟こそ、リピート受注の本質
顧客を維持する〝リピート客づくり〟
・〝顧客を貯める〟という基本の考えが大事
問題解決型とヒラメキ型の人材が求められている

【第X章】 まとめ リピート客づくりのポイント

【著者情報】----------
上妻英夫（こうづまひでお）

第一線の経営情報リサーチャー。まだ誰も気づいていない事業成長策、ニュービジネス、これからの新事業…などの本流発掘のために、日夜企業の現場にみずから足-
を運び、年間数千もの最新情報を収集。独自の分析から選び抜いた本物の情報だけを社長に提示することで定評。特に、マスコミの表面にでない貴重なナマ情報に精通してお-
り、全国の経営者から絶大な信頼を博す、まさに社長の「知恵袋」的存在。
1949年鹿児島県生まれ。71年法政大学法学部卒。通信社の経済記者を経て85年ＫＩプレスを設立。現在同社の代表取締役社長。日経流通、ベンチャークラブ-
など、経営誌・業界誌の執筆多数。

iTunesストアリンク
http://bit.ly/O89OWd

■新着アプリ情報
・知らなきゃマズイ！顔でわかるカラダのSOS
http://bit.ly/PYR6fg

・不安な人ほど成功する 成功への習慣術
http://bit.ly/UDm9QX

・４０字要約で仕事はどんどんうまくいく
http://bit.ly/O2fb4x

・即効リフレッシュ！疲れがスッと取れる裏ワザ
http://bit.ly/PGyOc1

・33歳までに人生最高の幸せを手に入れるフルコース宣言
http://bit.ly/PelsIg

・社会人として最低限知っておきたい常識マナー
http://bit.ly/Lo4yX6

・『一流ホステスが教える夜のお悩み相談室 』
http://bit.ly/NyQezC

・デキる人だけ知っている、直感力向上テクニック～脳ヨガ訓練法～
http://bit.ly/MonDt8

・しわけにゃんこ
http://bit.ly/NcEOgM

・勉強がキライなあなたへ 学びを楽しむ22のレッスン
http://bit.ly/M77Q3i

・デキる人の上手な話し方～話し方を変えれば人生はウマくいくようになる
http://bit.ly/LCIH1J

・一瞬でチャンスをつかむ！ゴマすり成功術 17
http://bit.ly/KZ69Bc

・「キャバクラ嬢」行政書士の事件簿2
http://bit.ly/LwE5X8

・「キャバクラ嬢」行政書士の事件簿1
http://bit.ly/JqUHDx

・知らないと損する「足ツボ・足裏健康法75」
http://bit.ly/KdO6sW

・人生が変わる成功法則
http://bit.ly/Migu1c

・最短キャリアアップへの8つのステップ MBA入門
http://bit.ly/KOKtZo

・禁煙ヨーガ呼吸 気がついたらタバコをやめていた７日間プログラム
http://bit.ly/JSDy4k

・一瞬でお客の心をつかむ飛び込み営業術
http://bit.ly/IIOu2T

・モテる男のデートの心理学～80のテクニック～
http://bit.ly/JLkEbD

・デキる！伝わる！話し方 72のテクニック
http://bit.ly/Ht5aym

・なるほど・ザ・ニュース 金融&経済編
http://bit.ly/HAVsVL

■iPhoneアプリ・電子書籍一覧サイト
http://bit.ly/zU1VoR

■Androidアプリ・電子書籍一覧サイト
http://bit.ly/wAe4k0

――――――ー■当プレスに関するお問い合わせ先――――――ー
●書籍アプリに関してのお問い合わせ
社 名 ： 株式会社メディカム
ＴＥＬ ： 03-5468-9169
ＭＡＩＬ ： info@medicome.co.jp
担 当 者 ： コンテンツ部 丸山・眞田

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com