

若者の集客は スマホとアプリに任せよう

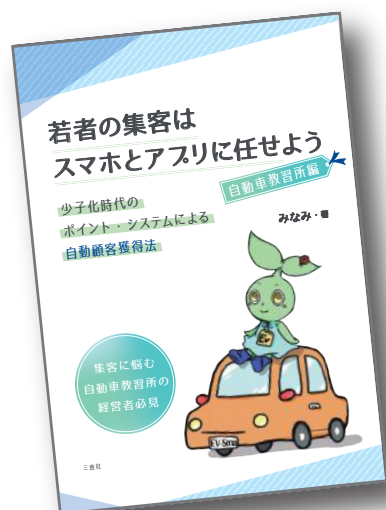
自動車教習所編

少子化時代のポイント・システムによる自動顧客獲得法

著:みなみ(minami)

現役女子大生起業家が提言する画期的集客システム

少子化、過疎化、免許離れなどマーケット全体が縮小する自動車教習所業界。そんななか、いま企業が若者にアプローチするには、若者の生活形態の把握とスマホの知識が必須になっています。本書は、若者の目線でこの問題に取り組む現役女子大生起業家が、適切なアプリを利用した紹介システムにより、自動的に顧客を獲得できる手法を解説。集客に悩む自動車教習所だけでなく、少子化で苦勞している業種の経営者および営業担当者にぜひ読んでもらいたい一冊です。



◆目次

- 第1章 【教習所物語】港町自動車学校のV字回復(前編)
- 第2章 【解説】自動車教習所を取り巻く現実
- 第3章 【教習所物語】港町自動車学校のV字回復(後編)
- 第4章 【解説】自動集客アプリ『エブスマ』
- 第5章 【解説】いつでも、どこでも、なんでもスマホ?
- 第6章 【解説】スマホの説明
- 第7章 【解説】みなみ流。スマホ対応実践ステップ
- 第8章 【解説】フューチャー・ドライビング・スクール

◆著者紹介

みなみ(minami)

1994年生まれ。東京都出身。スマホ・アプリ開発の「株式会社エブリスマホ」代表取締役社長。東京理科大学経営学部在学中。大学ではマーケティングを専攻し、少子化の影響を受けるビジネスの企業戦略を中心に研究中。女子学院中学時代はアニメ研究班に所属して、パソコンでアニメを制作、本格的にパソコンに触れ始める。この本に登場するアプリのキャラクター『エブちゃん』も自身で描いている。大学在学中にアルバイトでスマホのアプリ開発を経験した際、スマホとアプリの将来に可能性を感じて、アプリ開発会社「株式会社エブリスマホ」を創業し、社長に就任。自動車教習所から美容院まで、様々な業種に対応した企業向け戦略アプリを提案している。趣味は映画鑑賞とカラオケ。特技は、イラストレーター、フォトショップでの加工。

ご注文申込書 貴店名 / 帖合	注文数	発売：株式会社三恵社 TEL:052-915-5211 FAX:052-915-5019
	冊	みなみ [著] 若者の集客はスマホとアプリに任せよう[自動車教習所編] 少子化時代のポイント・システムによる自動顧客獲得法 160頁 / A5判 / 並製 定価 1,700円(税別) ISBN978-4-86487-888-3 C2004
ご注文は、JRCへ FAX:03-3294-2177(TEL:03-5283-2230) 株式会社JRC経由で、すべての取り次ぎへの出荷が可能です。返品は長期にお受け致します。		

※取次配本はありません。