

「こだわり商品（サービス）」をキーにした中小企業の経営戦略

～自社のこだわりを明確化し、顧客をつなぎとめる～

市場が成熟し、顧客ニーズが多様化している中、他社との差別化を図ることが企業の成長にとって重要であります。特に既存の商品・サービスだけでは顧客をつなぎとめるのは難しくなっています。これからはこだわりの商品、こだわりのサービスなど、自社の「こだわり」を明確化することが不可欠となっております。本セミナーでは、自社の商品・サービスなど「自社のビジネスのこだわり」を再認識し、経営戦略や商品戦略の立て方について分かりやすく説明いたします。

1. 日 時 平成21年12月17日(木) 10:00～11:30(質疑応答含む)

2. 会 場 品川区立中小企業センター4階 第一会議室(東急大井町線下神明駅徒歩3分) 品川区西品川 1-28-3
※申込状況により、同じビル内の違う会議室に変更になる可能性があります。(講義当日掲示します)

3. 講 師 公認会計士 井出俊之氏

【講師プロフィール】

監査法人朝日新和会計社(現あずさ監査法人)を経て産能大学にて企業研修業務、コンサルティングファームで株式公開業務に従事。92年に井出事務所設立。経営計画、予算制度、業務改革、社員教育を統合した実践的コンサルティング活動に取り組んでいる。

4. 主な講義内容

1. 「こだわり」の意味を理解する

- ①ビジネスのこだわり(セールスポイント)を明確化し、それを明確に顧客に伝えている
- ②自社のこだわり(商品・サービス)を絞り込む3つのキーワード

2. 「こだわり商品・サービス創り」を通じて商品戦略を明確化する

- ①こだわり商品・サービスを選ぶ顧客(ターゲット)層の明確化と、セールスポイント(差別化要因)の検討
- ②顧客に選んでもらえる条件を整理する(ベンチマーキング)

3. こだわり商品を「売れる仕組み」に乗せる営業戦略

- ①年間の営業スケジュールから商機をつかみ、集客イベントで顧客を囲い込む
- ②売上予算への落とし込み方 その他

5. 申込方法 下記の申込書欄に必要事項を記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

※ 受講券は発行致しません。定員を超えた場合のみ、当方より連絡を入れさせていただきます。当所からの連絡が無い場合は受付が来ておりますのでこのチラシ/参加申込書をご持参のうえ直接会場へお越しください

★問い合わせ先 【東京商工会議所・品川支部】 電話03-5498-6211

◎セミナー(12月17日)参加申込書 Fax 03-5498-6222

会 社 名		業 種	
所 在 地	〒		
参 加 者	役 職	氏 名	
連 絡 先	TEL	Fax	

ご記入いただいた情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用致します。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用場合があります。そのほか、セミナー等イベントの情報をFAX・DMなどでご案内しております。今後情報提供を希望しないときは、商工会議所品川支部宛にご連絡(電話・FAX・メール)をお願いします。