

逆転の発想！

主催：箕面商工会議所 中小企業相談所

「顧客を絞れば業績は上がる！」

・ 不況の今こそ、マーケティングで差をつける絶好のチャンス ・

デフレスパイラル、需要の縮小、大手の安売りなど環境を見るとまるで嵐の中で商売をしているような気にすらなります。しかし、本当に苦しいのは「大手企業」のほうなのです。実は、いまこそ中小零細企業の「強み」を活かした経営をすれば、業績を上げるチャンスなのです。さあ、セリング（売込み）からマーケティング（売れる仕組みづくり）にシフトして、業績をあげましょう。総花的な“アレモコレモ作戦”を止め、絞り込んだターゲットにじっくりとり組めば必ず業績はあがります・・・保証します。

強み、弱み、
環境、脅威の
分析

市場の
細分化

標的顧客
の決定

顧客は何を
求めている
のか

「マーケティングの4C」の
展開

日時：平成22年2月19日（金） 19:00～21:00

会場：箕面商工会議所3階研修室

講師：アーツ・マーケティングサービス 代表

マーケティングコンサルタント **増田アツトシ** 氏

参加費：無 料

時間	内容
19:00	<ul style="list-style-type: none">はじめに（発想の転換）あなたの強みはなんですか（SWOT分析）市場を細分化して、勝てる市場＝ターゲットを明確にしましょう（STP理論）
20:00	<ul style="list-style-type: none">お客さまの求めているものはなんでしょうか（プロファイリング）お客さまのニーズと商品/サービスの特徴をマッチさせましょう（MPDメソッド）実際の成功事例を検証してみましよう
21:00	<ul style="list-style-type: none">おわりに（顧客満足から感動へ）

成功事例のご紹介（当日変更する場合があります）

メンチカツで起死回生。スーパーにはできない商品開発。（ミートショップ）
希少銘柄焼酎のボトルキープ原価サービスで顧客接近。（居酒屋）
徹底的な市場分析で25坪でも大盛況のセレクトショップ。（本屋）
早朝宅配サービスで大人気。（パン屋）
アフターサービスの差別化で買替え促進。（外車中古車店）
親子体験教室で顧客開拓。（うどん屋）

商売繁盛コンサルタント

検索

Google



講師プロフィール

増田 アツシ氏

アーツ・マーケティングサービス代表。
中小零細企業専門営業コンサルタント、
マーケティングプランナー。

1958年兵庫県生まれ。
早稲田大学商学部卒。

大手家電メーカーに入社、営業担当を経て南関東支店支店長、マーケティング室室長
CS（顧客満足推進）部部長を歴任。2008年独立。
前職時代500社以上の小売店、卸店のマーケティングを指導。独立後も美容室や
リフォーム店、歯科医、ミートショップ、ベーカリーなどの小売店や専門卸商社など
の営業をコンサルティングで成功実績が多数ある先生です。独自の「マーケティング
プロセスデザイン（MDP）」研修が好評。産業能率大学アドミニストレーター。

2月19日“顧客を絞れば業績は上がる”セミナー 申込書

箕面商工会議所 中小企業相談所 平山宛

下記にご記入のうえ、FAX（072-721-1305）にてお申込ください。

貴社名		電話番号	072- -
ご住所	箕面市		
お名前	【 会員 ・ 非会員 】		
e-mail	@		
ご連絡事項			

ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用させていただくほか、
セミナー参加者の実態調査・分析のために利用させていただくことがございますのでご了承下さい。