

年末特別セミナー

中小企業の顧客創造戦略

マーケティング

～ビジネスモデルの作り方と使い方～

ごあんない

会社が生き残っていくためには、自社の製品やサービスを購入してくれる顧客が存在しなければ不可能です。供給>需要の社会とは、顧客の絶対数が不足する社会なのです。「自社の存在が社会を幸福にしているか」、「お客様との距離感はどのくらい近いのか」、「働いている社員が愉しんでいるか」このような問いかけを行いつつ、自社が社会に必要な理由を経営者が明確に理解しており、かつ、社会に対してそれを適切に伝えているかどうか重要です。

このセミナーでは、経営戦略コンサルタントとしてご活躍中の税理士・塩見哲先生より、「中小企業の顧客創造戦略」というテーマでご講演いただきます。

講座内容

- (1) 本格的なマーケティングの時代
- (2) 自社の存在価値の伝え方
- (3) 3つの goods (グッズ) とは何か
- (4) 顧客の出口はどこか
- (5) 靴の無い社会に靴を売る
- (6) 誰もいない大海原で泳ぐ
- (7) ビジネスモデルの大原則を知る
- (8) 時代の変化にみる顧客意識の読み方



開催詳細

【日時】 平成27年 11月25日(水) 18:30~20:30 (受付開始18:00)

【会場】 TAP高田馬場 (高田馬場センタービル3階)

【定員】 各60名

【講師】 塩見 哲 氏 ダンコンサルティング株式会社 代表取締役 税理士

【受講料】 一般：10,000円(資料代・税込み)

会員：無料

※不動産相続ビジネス研究会、資産税ビジネス研究会、税務鑑定研究会、大阪定額制クラブ
相続アドバイザー協議会認定会員、業務提携事務所

講師紹介



塩見 哲 氏

ダンコンサルティング株式会社
代表取締役
税理士
経営戦略コンサルタント

【プロフィール】

1949年生まれ。京都府出身。26歳でダンコンサルティング(株)を設立。36年に渡り中小企業の目的である「継続」のための支援を、あらゆる分野の中小企業経営戦略コンサルティング業務を通じて行っている。

法人や個人の所有する不動産の企画、再生に関する建築プロデュース業務も実践するとともに、不動産コンサルティング技能登録試験委員を務め、相続や土地活用などや専門教育の講師や各都道府県の宅建協会などの定期講師として全国を飛び回っている。

会場案内



[会場] TAP高田馬場

新宿区高田馬場1-31-18 高田馬場センタービル3階

<道順のご案内>

- JR山手線「高田馬場駅」戸山口 より 徒歩約3分
- 西武新宿線「高田馬場駅」戸山口 より 徒歩約3分
- 東京メトロ副都心線「西早稲田駅」②番出口より徒歩約6分
- 東京メトロ東西線「高田馬場駅」②番出口より徒歩約6分
- ③番出口より徒歩約6分
- ⑤番出口より徒歩約6分

中小企業の顧客創造マーケティング戦略 受講申込書		ご記入月日	
		平成 27 年 月 日	
ふりがな	ふりがな	業 種	
参加者名	事務所名 または会社名		
事業所または 会社所在地	〒	TEL	必ず連絡がつく先をご記入下さい(携帯電話など)
		FAX	
		E-mail	

お申込は、本書・受講申込書に必要事項をご記入の上、切り取らずにFAX又は送付してください。
メールでのお申し込みの際は、上記必要事項をメール本文に記載し、下記アドレスまでご送信ください。

申込送信 FAX

03-3208-6255

申込送信 メールアドレス

seminar@t-ap.jp

- ※この申込書1枚につき1名様のお申し込みとなりますので、複数申し込みの際は、コピーしてご利用ください。
- ※「受講申込書」が届き次第、事務局より折り返し「受付確認書」をFAX致します。
- ※受講料は「受付確認書」に指定振込口座が記載されておりますので、事前のお振込みをお願い致します。

◆主 催

TAP 株式会社 東京アプライザル

TEL.03-3208-6271