

新 夢 志 塾 25 年 5 月 例 会

<http://www.yume-ko-ps.com/>

日時： 25年 5月18日 (土) 午後1時30分～5時

場所： 愛知県産業労働センター (ウインクあいち) (旧 中小企業センター)

1305号室 名古屋市中村区名駅4丁目4番38号 (いつもの場所です)

1. 例会内容：

集客できたぞ！ やればできる！ (未完成も含め、一例を紹介します)

金森商会	www.k-parts.jp	岩倉化成	www.uretan-makura.jp
うるおいファーム	uruoifarm.jimdo.com	英倫塾	eirinjuku.jimdo.com
野々垣衣料	nonogaki-iryuu.jimdo.com	プランタン	purantan-mahou.jimdo.com
成功哲学道場	www.success-do.jyo.jp	保険の落とし穴	cb-consul-hoken.jimdo.com
名家100年戦略	www.meike-yuukou.jp/	フットサル ATSUMI	yuukouueda.jimdo.com

～ 驚きと感動のセグメントの創出 ～

自社の「セグメント」の発見！

テーマ1) 自社が勝負するセグメントはどこだ！

自社の事業領域を見直し、セグメンテーションして、戦略を立てていくことが重要です。切り分けたセグメントの中から、一つまたは複数のセグメントを対象顧客として選び出し、ターゲットを決めていかなければなりません。「限られた経営資源を効率よく用いながら」、「顧客満足度を高める」という二つの目標を、同一の戦略で同一に満たすことができるようにする。これらを両立させるのに重要なのが、「自社にとって」魅力的なセグメントをいかに探し出すか」がポイントとなります。いろんな角度から検討し、最適なセグメントを見つけましょう！

テーマ2) 課題・差別化で見込み客の獲得！

目標を立て改善していても、効果が出なかったり、効率が悪かったり等、いろんな問題が出てきます。新しいことを考えても、自社では気が付かないチャンスや想定できないリスクが隠れているかもしれない。自社だけで抱え込まないで、共有することによって新たな発見や解決をしていこう。

2. 塾会費 : 法人 金5000円也 2人目以降及び個人の方 金2500円也

3. 夢会 : 大いに夢、目標を相互に語り合おうではありませんか

4. 次回予定: 25年 6月15日 (土) 午後1時30分～5時

愛知県産業労働センター (ウインクあいち) 1005号室

5. 下記に出欠席のご返事を御願ひします。

(該当に○を御願ひします)

会社名	お名前	例 会		夢 会	例 会
		出 席	見学参加	参 加	欠 席
ホームページ			Facebook	有	無

ご返事送付先 FAX: 0586-24-2150

ご返事送付先 E-mail: そのまま返信 (夢志塾の E-groups へ又は wakita@blue.ocn.ne.jp)