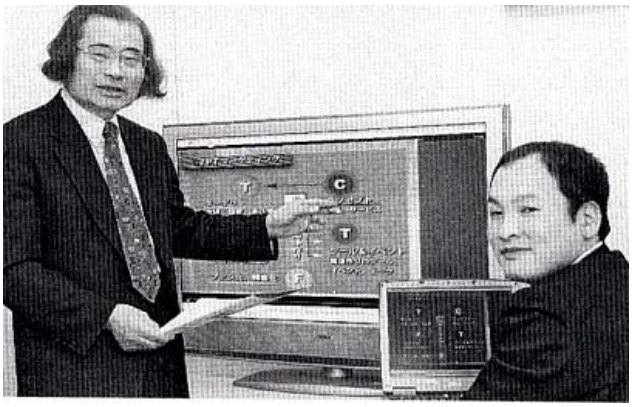
増客のコツ教えます

盛岡地元企業を対象に塾

専門家ら17日から

マーケティング手法の実例提供などを行うわて増販増客情報センター（大沢英夫所長）は十七日、盛岡市内で「もりおか増販増客塾」を開講する。経営環境が厳しさを増す中、地元の小規模事業者や企業家を対象に全国の中小企業、商店などの成功例や具体策を紹介。月一回で六月まで計四回開催する。マーケティングの知識やノウハウを発信し、地元企業を応援する。



同センターは、地域企業の経営支援を目的に今月一月、同市西下台町の大沢会計&人事コンサルタンツ（代表・大沢所長）内に設立。日本マーケティング・マネジメント研究機構（東京都）のサポートを受け、全国の増販増客事例の研究や情報提供などを行う。大沢所長は「専門業種だからこそ分かる知識やノウハウを広めたい。新たなマーケティング手法で、地域に元気を取り戻してほしい」と願い発信するマーケティング手法は、ＰＴＣ（コンセプト）、（ターゲット）、（プロセス）、（ツール&イベント）、ＴＰＴ（商品や客を明確化し、関係づくりの手法を積み重ねて増販増客を図る）が軸。同塾の講師は、同センターマーケティングプラン・プラン・ナーの松田径之さん（29）。全国の売り上げ増につながった事例など紹介し、「個客戦略」中心のＣＴＰＴマーケティングについて講義する。

松田さんは「コンセプトを見つめ直し、ターゲットを明確にすることが大切。今後の販売戦略の参考にしてほしい」と呼び掛ける。

同塾は毎回、同市中央通一丁目の盛岡グランドホテルアネックスで午前十時から正午まで開かれ、参加費は一回三千五百円。問い合わせ先は、大沢会計&人事コンサルタンツ内の同センター（019・623・5000）へ。