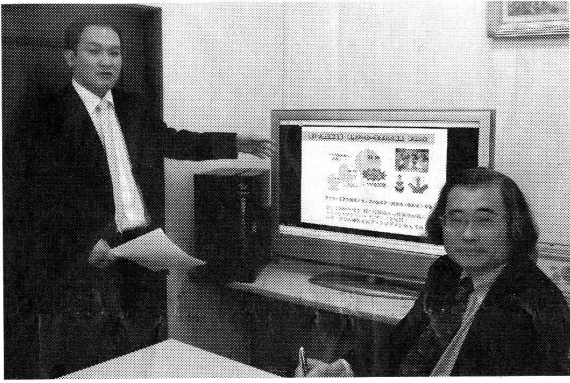


「もりおか増販増客塾」開講へ

大沢会計で3月に

盛岡市西下台町の大沢会計&人事コンサルタンツ(大沢英夫代表)では3月17日、もりおか増販増客塾を開講する。6月23日までの4回シリーズ。地域の中小零細企業や商店主、起業家らを対象に売り上げ増に向けた新たなマーケティングなどを紹介し、すぐ実践できる企画書作成などまで支援。地域活性化に向けた展開を図る。



同会計事務所では1月、マーケティング推進の専門組織、日本マーケティング・マネジメント研究機構(本部 東京都、高橋憲行主宰)と提携。会計事務所内において増販増客情報センターを開設し、新たな経営支援を開始した。

同機構でC(明確なコンセプト)、T(絞り込んだターゲット)、P(関係作りのためのプロセス)、T(個別対応手段としてのツール)を中心としたCTPTマーケティングを同センター長の沢大代表(65)は「盛岡、岩手の会社のほとんどが小規模な会社や商店。地域社会はそのような会社が支えている。当事務所の役割は地域貢献。それぞれの会社や商店がそれぞれの特徴を生かして頑張ってもらうように考え、新たな取り組みに着手した」と新支援への動機を語る。

同センターが増販増客の運営主体。「大手や中堅企業では商品開発や新サービス販路開拓などでマーケティングを活用している。しかし地域の小規模会社や商店のほとんどがそこまで手が回らない。当センターでは個別の会社、商店に沿い、活用しやすいようにCTPTマーケティングを浸透させたい。経営計画を作成しておしまいでない具体的な施策を盛り込む」という。

同塾の講師は、同会計事務所のスタッフの松田径之(けいし)さん(29)が担当する。松田さんは、同機構の研修に参加しマーケティング・プランナーの認定を取得。CTPTマーケティングを駆使して、同市羽場の産直あすなる園羽場店内のうどん店、あすなる亭の支援を行っている。

「地場の南部こむぎを100%使用した。野菜も地場産で、だしも添加物を使用

せず、安全と安心、味を重視した地産地消にこだわった店舗がコンセプト。市場調査もし、うどんを一番食べてくれるのは近隣の方々。コンセプトとターゲットを明確にして、具体的な行動計画などをクライアントと一緒に作成した。塾でも個別に対応し、それぞれの企画書と一緒に作成する。自分の会社や商店の現状の見直しや今後の方向性が見えるはず。成果が上がるよう支援したいと力を入れている。

同塾の受講費は1回3500円。毎回午前10時から正午まで。会場はグランドホテルアネックス。問い合わせ先は、大沢会計&人事コンサルタンツ内いって増販増客情報センターまで(電話62315000)。

盛岡タイムス平成21年2月8日発行