

独自戦略で客招く



中小・零細企業などを対象とした第1期もりおか増販増客塾

大沢会計が 増販増客塾

地域の中・小・零細企業などをおか増販増客塾が21日、盛岡市中央通の盛岡グランドホテルアネックスで開かれた。主催は、大沢会計&人事(大沢英夫代表)。

マーケティングで狙う

同塾には県内の福祉、飲食、デザインなどの業界の経営者や幹部ら20人が受講。景気低迷の中で大手チェーンと違う戦略でいかに顧客を増加させるかなどをノウハウを真剣に学んだ。

講師は同会事務所の松田氏。所氏は「マーケティングは、顧客のニーズを把握し、適切な商品を提供する。そのためには、市場調査や競合分析が重要」と指摘する。また、「接客態度や商品の品質も重要なポイント」とも述べた。

沿った取り組みを開き、顧客満足度を高める。そのためには、商品の品質や接客態度の向上が不可欠。また、市場調査や競合分析も重要。松田氏は「マーケティングは、単なる宣伝活動ではなく、顧客のニーズを把握し、適切な商品を提供する。そのためには、市場調査や競合分析が重要」と指摘する。

メニューをベースに、顧客のニーズを把握し、適切な商品を提供する。そのためには、市場調査や競合分析が重要。また、接客態度や商品の品質も重要なポイント。松田氏は「マーケティングは、単なる宣伝活動ではなく、顧客のニーズを把握し、適切な商品を提供する。そのためには、市場調査や競合分析が重要」と指摘する。