

コースNo.  
**9**

# 売れ続ける関係を創る！企業の魅力の伝え方

## 顧客をファンに変える方法を学ぶ

対象者

経営者、経営幹部(候補者)

研修期間 平成30年**5月28日**(月)~**5月29日**(火) 2日間 研修時間 **12時間** 募集人員 **30名** 受講料 **22,000円**(税込)

### ● 研修のねらい

会社や製品を表現する際に大切なことは、膨大な情報の中に埋もれてしまわないように、魅力を簡潔に伝えることです。顧客がそこに価値を見出せば、一過性でない関係が生まれ、さらに口コミ効果も期待できます。本研修では、自社独自の魅力を表現する方法、魅力を経営に活かす方法を学んでいきます。

### ● ポイント

- ①自社と取引をする理由が明確になるため、既存取引先との関係強化につながります。
- ②顧客が自社や自社製品の魅力を伝えやすくなるため、口コミ等による新規顧客の獲得につながります。
- ③自社の魅力や存在意義が明確になるため、社員の意欲向上や、採用活動に活かすことが期待できます。

### ● 持参資料

会社概要（来歴などがわかるもの）、製品などの写真をご持参下さい。

### ● カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師（敬称略）
5/28 (月)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		
	10:30~ 12:30	顧客との関係を強化 する魅力創りの進め方	企業独自の魅力を競争力に育て、内外に見えるようにする意義と魅力創りが必要となった背景、魅力創りの進め方を学びます。 ◆独自の魅力の武器化と魅力の見える化がもたらす意義 ◆価値観の変化と情報過多時代で高まった魅力創りの重要性 ◆事例で学ぶ魅力創りの進め方	LENS クリエイティブ ストラテジスト <b>吉田 透</b>
	13:30~ 15:30			
	15:30~ 17:30	【事例研究】 魅力創りの成功要因 と効果	魅力創りで成功した中小企業の経営者等から事例を直接聞き、魅力創りの成功要因を学びつつ、以下の効果等を検証します。 ◆自社の認知度向上 ◆顧客との取引の安定化 ◆社員の意識・業務効率の向上 ◆リクルート効果	猿田彦珈琲株式会社 代表取締役 <b>大塚 朝之</b> (コーディネーター) <b>吉田 透</b> (前掲)
	17:45~ 19:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
5/29 (火)	9:00~ 12:00	魅力創りワーク ショップ (演習)	企業独自の魅力を抽出する手法を学ぶとともに、演習を通じて自社独自の魅力の抽出に取り組みます。 【演習：魅力創りの実践】 魅力を抽出するために明確化する必要がある内容（顧客の具体像・特徴・潜在ニーズ、顧客を取り巻く背景、自社・ライバルの特徴、自社独自の個性、自社製品・サービスの特徴、自社製品等の意義、自社製品等のビジョン）を検討しつつ、受講者同士でディスカッション、発表、講師講評を行います。	<b>吉田 透</b> (前掲)
	13:00~ 16:00	独自の魅力を経営に 活かす方法	企業独自の魅力を収益力の向上などにつなげる具体的な方法を学びます。 ◆口コミで製品情報等が拡散する独自の魅力の伝え方 ◆採用に結びつく独自の魅力の伝え方 ◆宣伝効果と利益率を高める魅力を軸にした製品リニューアル	
	16:00~ 16:20	終講式		

### 講師紹介



**吉田 透**  
(よしだ とおる)

**LENS クリエイティブストラテジスト**  
1985年、楠博報堂入社。システムエンジニアを経てストラテジックプランナーに。2003年、ワイドアンドケネディトウキョウへ移籍。2012年2月より楠ネイキッド・コミュニケーションズに在籍。2016年に個人事務所LENSを開業。戦略プランナーとして、これまでにNIKE、Google、Levi's、SONY、ワコール、味の素、資生堂、Honda、ロッテ、サッポロビール、日本コカ・コーラ、大塚製薬など、250以上のブランドの商品開発、広告販促企画、調査、並びに事業計画などの各種プロジェクトに携わる。

### 事例講師



**大塚 朝之**  
(おおつか ともゆき)

### 猿田彦珈琲株式会社 代表取締役

1981年生まれ。仙川で生まれ育つ。15歳から25歳まで俳優業を志し、役者を引退後、コーヒー販売店に勤務。品評会で優勝したような高品質のコーヒーを気軽に紙コップで提供して、たくさんの人に届けたいと決意し、スペシャルティコーヒーのカフェを開くことを決意。2011年 東京・恵比寿に猿田彦珈琲を開店。2014年 大手飲料メーカーでの商品を監修。2015年 自身の地元・調布市仙川に2号店となる「猿田彦珈琲アトリエ仙川」をオープン。現在ルミネ新宿店など9店舗を展開。2017年秋には調布に大型ロースタリーカフェをオープン。「たった一杯で幸せになるコーヒー屋」をコンセプトに、最高のホスピタリティを目指す日本発の珈琲ブランドとして躍進中。