

ものづくり企業応援セミナー

「新規顧客開拓3つの武器」

(ソラ・アメ・カサ フレームワーク)

このフレームワークは、シンプルで良く使用されている問題解決手法です！



◆新規顧客開拓の意味は？

新規顧客開拓の目的を明確にする

◆自社の組織と顧客をビジネスにどう生かすか？

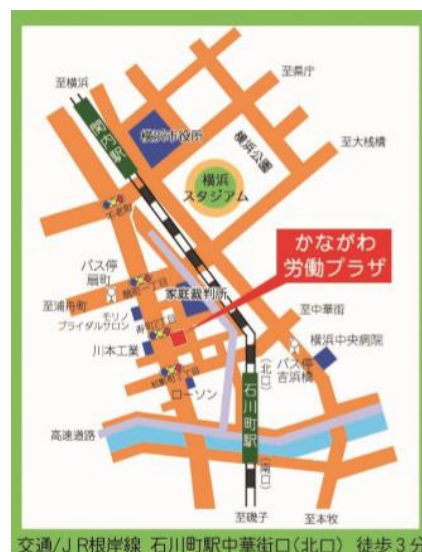
新規顧客を開拓して、現在の事業にどう生かすか？

◆「ソラ・アメ・カサ」新規顧客開拓プロセスとは？

自社の市場環境を把握し、自社の事業戦略に沿った新規顧客開拓プロセスとは何か？

■会場地図

- 日時： 2017年11月15日(水) 18:30～20:00(受付18:15)
20:00～20:30相談会
- 会場： かながわ労働プラザ(Lプラザ) 4F第11会議室
(横浜市中区寿町1-4 Tel 045-633-5413)
- 定員： 30名
(定員になり次第締め切りとさせていただきます)
- 対象者： 企業・団体の経営者、管理者
- 受講料： 無料



問い合わせ先
【実施主体】

一般社団法人 神奈川県中小企業診断協会

〒231-0005 横浜市中区本町6丁目52番地 本町アンバービル8階
担当 経営支援2部 執行役員 西澤直樹 染矢裕

TEL 045-228-7870

FAX 045-228-7871

「新規顧客開拓 3つの武器」

セミナー講師： 土谷 昌生
中小企業診断士
神奈川県中小企業診断協会 正会員
Yamatoコンサルティング 代表

セミナー内容

◆新規顧客開拓の意味は？

- ・新規顧客開拓の目的は何か？
- ・市場動向(外部環境)、組織環境(内部環境)分析
- ・新規市場、市場浸透、新商品開拓、多角化戦略



◆自社の組織と顧客を、ビジネスにどう生かすか？

- ・新規顧客 = 売上UPの手段
- ・新規顧客 = 自社競争力UPのパートナー
- ・自社の組織を有効活用する
- ・主語は顧客



◆「ソラ・アメ・カサ」開拓プロセスとは？

- ・「ソラ」⇒空は曇っている (事実認識)
- ・「アメ」⇒ひと雨きそうだ (解釈)
- ・「カサ」⇒傘を持っていこう (判断)
- ・「ソラ、アメ、カサ」フレームワークを使い、有効な新規顧客開拓を実践する



《受講申し込み方法》 Eメールまたは FAXにて申込を受け付けます

【Eメール】 下記申込事項を記載し、以下のメールアドレスにお送り頂ければ幸いです。

【アドレス】 consul2@sindan-k.com

【FAX】 下記申込書に必要事項をご記入の上、切り離さずこのままFAX送信してください。

参加申込書	FAX: 045-228-7871		
貴社名		TEL	
所在地	〒		
受講者	役職	氏名(ふりがな)	
E-mail		相談会希望	<input type="checkbox"/> 希望する

※ご記入いただいた内容はセミナー参加者把握のために利用する他、今後のセミナー情報(関連情報含む)の提供のために利用することはございますが、第三者に公開するものではありません。※本セミナークールへの反社会的勢力の入場はお断り致します。