

# 「生涯取引」 &

# 企業診断セミナーのご案内

既存顧客と「生涯取引」を実現しませんか？

□ 新規顧客に継続的に取引をして頂きたい！

□ 既存顧客の自動車保険・代替えを推進したい！

□ 自社の現状及び課題をデータで知りたい！

## 「生涯取引」とは・・・

車検や車両販売をスタートに、点検・オイルなどの定期的な取引を増加させ、高付加価値な買取代替・自動車保険に展開していく「多種目展開(=車両内シェアアップ)」と車検顧客、車両販売顧客の世帯内の未取引車両との新たな取引を開始していく「横展開(=世帯内シェアアップ)」からなるマーケティング理論です。

「生涯取引」では、相互作用機会(取引回数、接触回数)を増やすことと相互作用品質(説明対話品質)を高めることにより、お客様との信頼親密性を向上させ、「機会損失(=取引していない潜在需要)」に価値提供を行うことで付加価値の向上、収益構造の転換を目指します。本セミナーでは「生涯取引」の基本的な考え方から、「生涯取引」の最新テーマである「わくわく啓発活動」についてもお話しさせていただきます。



セミナー担当講師：西脇実  
(AOS総合研究所 所長)



セミナー担当講師：澤田 浩之  
(研究員兼コンサルタント)

## 企業診断とは・・・

組織が生き残り発展するためには、経営者が自社の現状を数値により客観的に把握し、適正な事業計画を立て、組織を正しい方向へ導く必要があります。

また、自社の数値を客観的に把握するためには、会社の状態を表す貸借対照表と期間の収益性を表す損益計算書を理解しなければなりません。合わせて、従業員1名当たりの生産性および保有車両の取引傾向(販売、車検、保険、オイル等)を把握する必要があります。本セミナーでは、生産性分析(付加価値構造)、決算書分析、機会損失調査・推定方法をご理解頂きます。

日時

2020年9月4日(金) 13時～16時

形態

オンラインセミナー (ZOOM使用)

費用

10,000円/1名(税別)

申込締切8/29(土)

FAX 052-228-7772

## 「生涯取引」&企業診断セミナー

**日時** 2020年9月4日(金) 13時～16時

**形態** オンラインセミナー (ZOOM使用)

**費用** 10,000円/1名(税別) **申込締切8/29(土)**

### 参加申込書

会社名	
住所	〒
TEL	
ご参加者様①	(氏名)
	(メールアドレス)
ご参加者様②	(氏名)
	(メールアドレス)
備考	

※1. ノートPC(カメラ・スピーカー付き)若しくはタブレットが必要となります。

※2. セミナー開催1週間前に、申込書に記載されたメールアドレスに資料及びセミナーID、PWを送付致します。

※3. セミナ費用については、受講後ご請求書を送付させていただきます。

※4. ご参加申込者以外の受講は不可となります。

TEL 052-228-7771 <http://www.aosc.co.jp> ※お電話でのお問い合わせは平日の9:30～17:00になります。

AOS総合研究所