

第22回「生涯取引」研究例会開催のご案内

テーマ：「ターゲット別生産性分析（ランクアップ作戦）」

— ユーザーインターフェイスによる店頭革命 —

拝啓 貴社ますますご盛栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご愛顧を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、この度、第22回「生涯取引」研究例会を開催させていただきますのでご案内申し上げます。我が国は、少子高齢化時代を迎え、売上ではなく生産性の向上が急務となっています。そのためには、生産性構造を理解し、自社の生産性をターゲット別に分析（＝ターゲット別生産性分析）のうえ、生産性を上げる具体的な活動に入らなければなりません。

お客様を正しく捉え、お客様に合ったサービス特典や安全安心に関する情報をもれなく知らせなければなりません。合わせて、お客様の反応を確認のうえ、反応顧客に対しては専門家と連携、詳細説明及び見積を提示することで対象顧客との取引粗利を上げます。これにより生産性をあげる活動を「わくわく啓発活動」としています。

今回の研究例会では、このわくわく啓発活動をターゲット別生産性分析により、対象顧客を絞り込み、高品質な活動を実現、成功した事例を、SSモデル（株式会社井口鋳油様）、車検FCモデル（AMJ株式会社様）、ディーラーモデル（有限会社ビックジャパン様）の業態別にご報告頂きます。

3社様のご報告を通じて、社員様がストレスなく、わくわくイキイキお客様に合った価値提供をするための「ターゲット別生産性分析」と、それにより対象顧客を絞り込み、ニーズストックを増やし、保険、代替えに至る具体的な活動をご確認ください。

敬具

【日時】 2021年 12月 3日（金曜日） 13:00～16:30

【形式】 ZOOM オンライン方式

【費用】 AOS会員 無料（2名参加可）
AOS会員及び提携企業紹介 5,500円/1名
上記以外 11,000円/1名（消費税含む）

【申込】 右記QRコードよりアクセス頂きお申込みください。
後日メールにて当日ID、PWを送付致します。

【その他】 ご質問お問い合わせ等は、下記までお願い致します。

TEL 052-228-7771 担当：町田 machida@aosc.co.jp



申込〆切
11月27日（土）