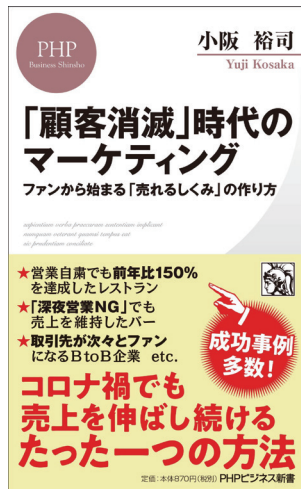


## おすすめ書籍

### 「顧客消滅」時代のマーケティング ファンから始まる「売れるしくみ」の作り方

コロナ禍により、街から人が消えた。だが、そんな中でも、売上を倍増させた店や会社があった……。

絶望的な時代を乗り越える、コロナ時代の新・マーケティングバイブルが登場！



コロナショックの影響を最も受けたのは、リアルな顧客を相手にする小売・サービス業だ。だが、1,500社を超える企業が参加する会を主宰するマーケティングのカリスマ・小阪裕司氏のもとには、「コロナ禍でも売上が落ちなかった」「むしろ売上が伸びた」という声が多く届いているという。「顧客消滅」という非常時にこそ、「一見よりもファン作り」「フ

ローからストックへ」といった小阪流マーケティングの真価が発揮された形だ。

「営業自粛でも前年比150%を達成したレストラン」「深夜営業NGでも売上を維持したバー」「取引先を次々とファンにしたBtoB企業」など豊富な事例をもとに、新しい時代のマーケティングの常識を説くとともに、その具体的な進め方を説いていく。小売・サービス業はもちろん、メーカーやBtoB企業にも役立つ内容となっている。

マーケティングの大家が8年ぶりに世に問う、「マーケティングのニューノーマル」。

### ご相談などはこちらから

様々なご相談・お見積もりなどは下記をご記入のうえお送りください。またセミナーの要望もどうぞ

FAX 0256-46-0797 メール sales@is1.co.jp

御社名

担当者名

電話番号

メールアドレス

FAX 番号

- 内容
- メルマガ登録
  - 相談
  - セミナーについて
  - お見積

## もうちょい↑編集後記

6月から当社新しい期に入ります。株式会社になって12年目。有限のころから数えると19年目になります。少しずつではありますが、この地域にお客様が増えていることに改めて感謝をいたしております。

いままでなんとなく行ってきたことをもっときちんとやろうと思った2015年ごろに経営計画書を作り、環境整備の仕組みを社内につくり、顧客管理システムを導入し始めたのがこのころでした。

まだまだ発展途上ではありますが、今年もチャレンジする一年にしようと思っております！皆様よろしくお願いたします。



(木村)