



潜在ニーズを追求した 新規顧客の開拓方法

～ 商品の価値を高める売り方のヒント～

株式会社タカラ塗料

報告者

代表取締役 **大野 一馬** 氏



TAKARA TORYO
株式会社 タカラ塗料



【報告者会社情報】

創業：1948年 設立：1971年

事業内容：塗料の調色製造販売

従業員：24名

売上高：3億2,000万円

資本金：1,000万円

所在地：大阪市西成区南津守4-3-17

所属：東神戸支部(2017年11月入会)

大阪市西成区で塗料販売業を営む大野氏は、先代からの事業継承後、既存の販売方法だけでは事業の継承は不可能だと

感じ自社のブランディングやマーケティングの方法を独学で追求してこられました。特にマーケティングについては、『顧客が本当に求めているものは何なのか?』をとことん追求し続け今では顧客ニーズを解明し、顧客価値を生み出すための戦略や仕組みをつくりあげられました。今回の例会では、大野氏が独自の戦略や仕組みを『どのようにして持つことができたのか?』そして、その礎にあった『経営指針書づくり』についてじっくり語って頂きます。



会場 (株)梅南鋼材 第4工場

日時

3月23日(水)

リアル/会場とZOOMのハイブリットで実施予定ですが、コロナの感染状況によって、リモートのみに変更する場合がございます。当日のIDとパスワードは、e-doyuをご覧ください。

出欠のお返事は **[e-doyu]** または、同友会事務局 **FAX.06-6941-8352** までお願いします。

西住支部3月例会に 出席 欠席 リアルorZoom例会に 参加 不参加

・支部名 ・会社名 ・氏名

・ゲストの氏名/会社名