

(3) 実際の事例(全て2017年に行った最新のものを一部抜粋)

【店舗集客型】 「飲食業」



効果的な集客のための看板設置、周辺地域の商圏・シェア調査、競合調査、新たな客層の取り込み、潜在需要の喚起と取り込み、メニューの再検討、カード決済導入、認知度向上のためのSNS等の活用

【店舗集客型】 「娯楽サービス業」



新たな集客ルート追加、SNSを意識した商品開発、顧客心理を意識した商品開発、満足度向上付加サービス、客単価増、購入率増のためのレイアウト改善、特別感の演出、キラー商材の導入、人材育成、ウェブマーケティング方法等

【企業間取引型】 「製造業」



パブリシティを活用したPRと泊付け法等

顧客開拓方法、ポジショニングマップによる戦略設定、効果的営業ツールの作成、顧客視点のPR、提案営業方法、HPの改善、計数管理、

【企業間取引型】 「専門サービス業」



ド活用による効率化、HP作成とプロモーション等

新規開拓営業方法、心理学的営業法、顧客管理ツールの活用、有力顧客の探索法、潜在顧客の種まき、ブランド・肩書きの活用、ITクラウド