

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

ビジネスモデルの内容を自社に当てはめた時、意外と出てきた。
固定観念に補い加えて、もう一度見直さなければならないと感じました。

2. セミナーを受ける前と後とでは、あなたの中に、どのような変化がありましたか？

お客様に対して、本当に必要な情報をお届けできているのか？

製品の良しや、他社との違いをお伝えできているのか？

よりよく考えたいと思います。

3. 今日の気づき、すぐに行動に移したいこと等はありませんか？

若い方や、女性向けに販路拡大を為すため、社内に意見を
吸い上げることがいいことに新しい気づきがありました。

一部の人はよく、いろいろな世代の話を聞けるようにできる
機会をつくっていきます。

ターゲットを細かく区別したマーケティングにも取り組めます。

4. 全体の感想・講師へのメッセージなど 皆様からのAAPな一言が、私の励みです！

普通にできていると思っていたことが、意外にできていない気がしました。

全体的にゼロベースで、情報、お客様、社内など、検証していきたいです。

今日も「気づき」があって、良いです。