

一番興味を持ったところはどこですか？

• 価値要素採掘マップ → 実際の場合、即座で分かった。

• P8 成果を上げるプロセス！
• P49 BMG ビジネスモデル

P64. 顧客の旅マップ
(やり直し)

一番興味を持ったところはどこですか？

マーケティング (客単価の仕組み、顧客のストリー、顧客の旅マップ) など。

「お客様への → お客様の行動 → 売上」を前提に、顧客をストリーとして考え、顧客の旅マップの各所でどのような戦略を考へるか。という部分からワクワクした。

一番興味を持ったところはどこですか？

本日も全体的に興味を持ちました。

一番を上げると言われるのは、「人を育てる仕組み」です。社内で店長達にも。

研修で使えるであろう内容が盛りだくさんでした。

一番興味を持ったところはどこですか？

価値あるものを創り、提供できる状態であらなくても、その価値を

「的確に相手に伝える」という部分が不足していれば「正当な対価」を得ることはできないということ。