

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

- ・ "人" (かてきない仕事をやる (老練な仕事), やらな仕事, やめろ仕事を見つけることから)
- ・ 「社会」の大切さ (時代認識, 外部環境を知ることの重要性) → 戦略も変わってくる方向性も。
- ・ インスタマーの声を聞く
- ・ 顧客の顧客の視点。
- ・ 尾倉にあげるとかいい
- ・ お客様は感動はもたない
- ・ コストダウンでいいから、価値をどう上げるか

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

顧客 ≠ お客様 単に定量化・共感・必要性を算出して始めて顧客と呼ぶ。
 それと並んで現在持っているリストを分けて見る事で各々の対処方法が見えて来る。
 更にインプロ-を獲得するには、理念から行動に移せる段階を丁寧に見直し相手に接する
 事が大切と明確に示して貰った点

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

マーケティング戦略: ついつい川上からのアプローチが考え方で、自社奈良が
 多-のi. まずはお客様のことを知り、お客様目線で販売戦略戦略を立てていくこと
 が重要と改めて思った。
 小売・卸も顧客管理をしっかりと行ければということも再認識した。

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

「人と動物の共存。人と動物の環境をつくる」という言葉には、とても共感した。
 動物は人財と動物の配置は、動物の仕事をさせることにより、動物の仕事を
 するのは「戦略」を動物の考えの手から大事にする気持が伝わった。

