

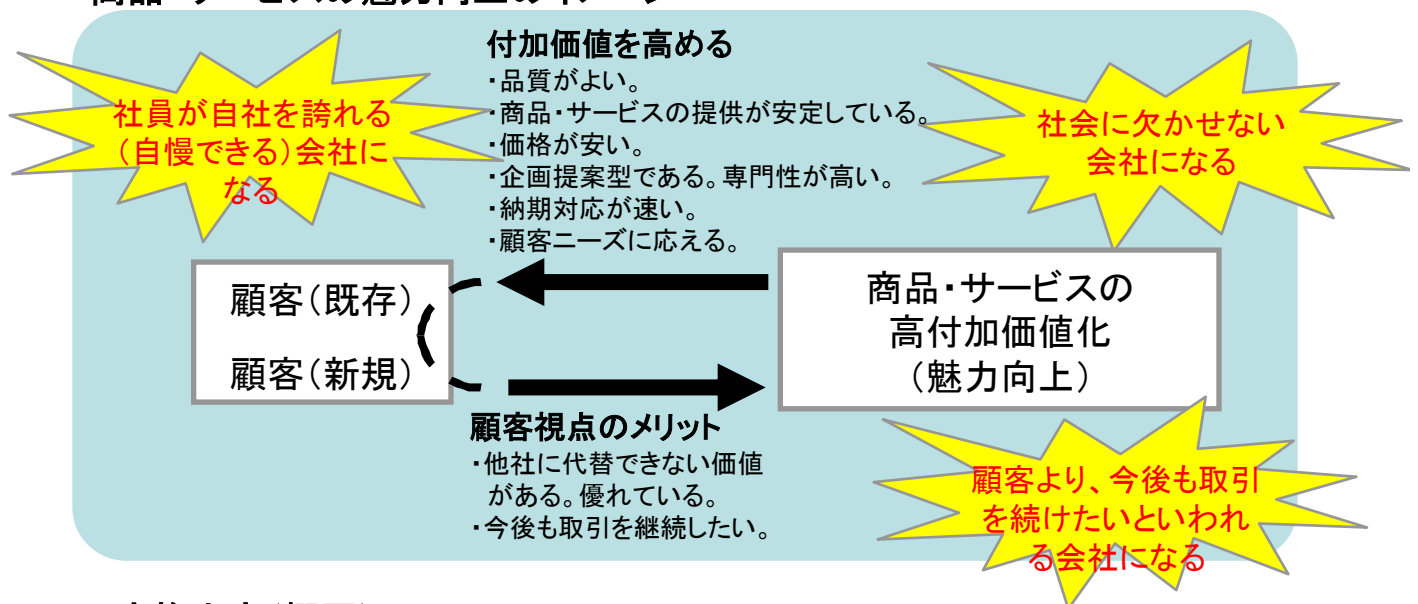
自社の存在価値を高める 顧客視点による商品・サービスの 高付加価値化(魅力向上)

厳しい経営環境が続きますが、このような時期であっても顧客に対して他で代替できない商品・サービスを提供していたり、あるいは顧客の視点から魅力的な商品・サービスを提供している会社があります。これらの企業のように、取引先や地域社会・経済等においてその存在価値が認められ、「欠かすことができない」といわれる会社になることが、今会社に対して求められていることだと考えます。

現在御社の商品・サービスについて、顧客からはどのように評価されているでしょうか。他社に代替できない付加価値が認められているでしょうか。また新規顧客獲得のため、自社の商品・サービスのセールスポイントが具体的に示せておりますでしょうか。

当社は「企業の顧客視点による商品・サービスの高付加価値化」を積極的に支援しています。企業経営をサポートし、その結果を通して経済の活性化・社会に貢献することを当社の経営理念としております。

商品・サービスの魅力向上のイメージ



<実施内容(概要)>

- ・顧客への商品・サービスに関するアンケート調査(新規顧客、取引停止顧客を含む)
- ・主要顧客に対する訪問ヒアリング調査
- ・調査結果の分析と商品・サービス魅力向上のための提言(営業・販売に関する提案含む)
- ・一定期間後のフォロー調査(オプション)

有限会社アフェクトマネジメント 〒266-0031 千葉市緑区おゆみ野2-43-8フラワーヒルズC202号

担当 大塚竜夫(中小企業診断士、個人情報保護士)

Email: t_otsuka@e-kaizen.net URL: <http://www.e-kaizen.net>

サービス内容

| サービス項目 | 実施内容(下線部:作成物) |
|----------------------|--|
| ・顧客に対するアンケート調査 | <ul style="list-style-type: none"> ・<u>アンケート調査計画作成</u> ・アンケート対象企業の選定 ・アンケート調査方法、調査表等の決定 ・アンケート調査の実施(調査依頼、回収) |
| ・訪問等ヒアリング調査 | <ul style="list-style-type: none"> ・対象企業の選定 ・<u>ヒアリング調査の実施(調査依頼、訪問等)</u> |
| ・調査結果の集計・分析 | <ul style="list-style-type: none"> ・調査結果の集計(顧客支持率等) ・<u>調査結果報告書作成・報告実施</u> (商品・サービス魅力向上のための提言含む) ・報告実施 |
| ・一定期間後のフォロー調査(オプション) | <ul style="list-style-type: none"> ・一定期間後、商品・サービスの高付加価値化の進捗状況をアンケート調査等により実施 |

導入事例

卸売業A社(衣料)

卸売業の顧客に対して仕入に関するニーズ等をアンケート調査、その結果を元にインターネットサービス販売支援サイト構築を提案、導入後の各種運用もサポートした。

顧客(小売店)のWeb仕入ニーズに応え、最新の入荷商品情報を中心にWebで情報発信。顧客の販売促進支援などもあわせて行い、主要顧客との取引関係が強化できた。

業務代行サービス業B社

取引先に対する顧客満足度調査と営業部門社員の意識等のアンケート調査を実施。その結果を受け販促ツールの整備、営業案件管理等を提案。

自社に誇りを持てていなかった営業スタッフの意識改革を実現し、研修強化、企画提案の推進などにより新規顧客獲得などの営業実績が向上できた。

お問合せ欄

当サービスに関するご質問等ございましたら下記に記入の上、FAX又はemailにてご連絡ください。一両日中ご返信いたします。(問合せに対する初回の回答、又は初回の相談(当社が貴社に訪問)は無料です)

FAX 043-293-1186 (有)アフェクトマネジメント宛

| | | | |
|--|-----|-----|------------|
| お問合せ内容 <input type="checkbox"/> 詳しい説明を聞きたい <input type="checkbox"/> 費用見積依頼 <input type="checkbox"/> その他() | | | |
| 会社名 | 部署名 | お名前 | 連絡先 Tel |
| | | | email |
| ご質問・お問合せ内容 | | | |