

あなたのお客様は誰ですか？

その商品で20年戦えますか？

それでもまだ、戦いますか？競争しますか？

沢山売りたいから「安く」「広く」するのではなく、

沢山売りたいから「高く」「深く」するのです。

信頼と尊敬が集まる企業体質へ

「ブランド経営6回講座」

本当に強い会社は、勝とうとする会社ではなく、
「求められ、愛される会社」

同じ業界、商圏にあって、成長を続ける会社とそうでない会社の違いは一体何なのか？ブランド経営の全体最適化を図ることで、売れ続ける仕組が手に入ります。

第1回 ブランド経営の基礎知識とファン化計画の重要性

自社の現状を把握し、魅力の力点を理解することで、点が線になり面になる戦略の基礎が手に入り、経営が効率化していきます。

第2回 顧客は誰か？ブランドミッションシートの作成

ブランドミッションを明確にする事は、あなたの会社が世の中に対する存在意義を示すことです。「誰に」「どのような価値を」「どのようにして提供するか」という共通の判断基準を持つことで商品、サービス、顧客の絞り込みにつながりブランド経営の効率が最大化します。

第3回 商品・サービス戦略

あなたのブランドを、体感してもらうサービス戦略とは？他店でも売っている売れ筋商品を並べているだけでは価格競争から脱却できません。自社が最も提供したい商品・サービスを明確にし、商品・サービスの価値向上の視点から、消費者・顧客に価値を感じてもらい商品づくりが理解できます。

第4回 世界観デザインと仕組みデザイン

ブランドミッションを消費者・顧客にどうやって伝えるのか？人の記憶に残る仕組みなど、世界観をつくるブランド要素を使用し、正確に、分かりやすく独自の世界観の表現方法や一貫した印象を植え付ける為の仕組みが理解できます。

第5回 ブランド体験デザイン

消費者・顧客と企業の接点は「出会う前」「出会っている時」「出会った後」「レポート」と大きく分けて4つの接点があります。その接点の中から消費者・顧客がブランドミッションを実感する体験をすることで、消費者・顧客に高い価値を感じさせます。自社の魅力を効果的に体験してもらう為のタイミングを見極め、そのシナリオを作成することを目的としています。

第6回 ファン化計画とコミュニケーション戦略

マーケティング、ブランディングの目的は「顧客生涯価値」の獲得。その為に、ファン化計画は欠かすことができません。顧客との関係性を強化し、お客様を自社のファンへと引き上げ、クチコミを発生させるファン化の手法とプロモーションについて学びます。

Brand Management Course

■ 日時／

全日程 18:00～21:00

第1回 8月24日(土)

第2回 9月14日(土)

第3回 10月5日(土)

第4回 10月26日(土)

第5回 11月30日(土)

第6回 12月14日(土)

■ 場所／パレット柏

<https://www.palettekashiwa.jp/>

■ 料金／129,600円(税込)

■ 定員／12名
(経営者・経営幹部 限定)

■ お申し込み／

(株)ファンズファクトリー WEBサイト
<https://fun-fan.co.jp>

■ お問い合わせ／

佐藤則裕 090-1439-0943

講師プロフィール

木幡 直人 (こはた なおと)

1972年 千葉県生まれ 千葉県在住

ブランド経営プロデューサー／
(一財)ブランド・マネージャー認定協会
シニアトレーナー

両親の経営する機械加工業の会社以後継ぎとして入社したが、身内との仕事に対する考え方が合わずに6年で退職。広告制作会社の営業を7年間経験後、上場企業のコンサルティングチェーンに参画し、サービス業の販売促進支援、組織の活性化に従事。

独立後はフリーランスの経営コンサルタントとして顧客満足度の向上と販売促進ツールの提案を一貫して行う。

2017年に事業を法人化し株式会社ファンズファクトリーを設立。代表取締役・ブランド経営プロデューサーに就任。

「企業の魅力を見つけ、成功の軌道へ。」をスローガンに掲げ、中小企業の永続経営をブランド軸で実行支援している。



企業の魅力を見つけ、成功の軌道へ。



FUNS FACTORY