

# 「ブランディング」こそ中小企業の経営のシナリオ

ブランディングとは「ミッションを軸として、経営資源を集中化し、ファンを創り、維持していく活動」です。



## 第23回 ブランディング・セミナー

日時：3月2日(水) PM13:30~18:30(受付13:00~)

会場：東京国際フォーラム4階 G408会議室

テーマ

## 「絆」がブランドを強くする

不況は物事の本質に焦点を当て、自社の強みを磨き高めるチャンスです

- **ブランドを強くするために最も重要な要素、それは「絆」**です。消費者のニーズが多様化している成熟市場においては、商品だけを売るのでは支持を得ることが出来ません。また、経営者一人だけががんばる経営は必ず限界が訪れます。
- ブランドを体現するのは、ブランドに関わるすべての人です。社員はもとより、社員の家族、協力会社、応援してくれるファン、地域社会………**関わるすべての人たちとの「絆」**が**あってこそ、ブランドは強くなるのです**。
- 本セミナーでは「ブランドの絆づくり」のための基本的な考え方を提示し、その実践のシナリオを具体的な事例を交えて解説いたします。顧客、社員との絆づくりに悩まれている方に、解決のヒントをお届けいたします。
- また、特別講演として、“おはぎ”を平日5千個以上、土日祭日1万個以上売るお店として知られている「主婦の店さいち」の代表取締役の佐藤啓二氏にご講演をいただきます。“ただ一人のお客様を大事にする”という信念が、「さいち」ブランドの軸となっています。

### ■参加料 (お一人様)

8,000円(税込)：ブランディング・レポート購読者

15,000円(税込)：一般参加者

※参加受付後、請求書を発送させていただきますので、到着後1週間以内に弊社指定の銀行口座へお振込みください。(振込み手数料はお申込者様のご負担となります。ご了承ください)

※お振込み確認後、開催日5日前までに受講票をメールで発送させていただきますので、当日ご持参ください。

### ■申込締切日：2月26日(土)



お申し込みは  
お早目に!  
定員30名

### ■FAXにて参加申し込み

- 下記にご記入の上、FAX 03 (5148) 2705 にてお申し込みください。

参加者名：	様	様	様
会社名：		TEL：	( )
ご住所：	〒		
メール：	@		

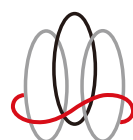
### ■インターネットにて参加申し込み

- 弊社ウェブサイトの申込フォームからお申し込みください。

<http://www.questory.co.jp/>

お問い合わせは ……

TEL 03 (5148) 2508 担当：橋本典子 まで



QUESTORY

株式会社 クエストリー

〒104-0045 東京都中央区築地1-8-1 亀井橋ビル6F  
TEL:03-5148-2508 FAX:03-5148-2705

E-mail:info@questory.co.jp http://www.questory.co.jp

# 形だけの理論ではなく、実際に取り組んできた事例に基づいて解説！

はじめに：15分

## ブランドにおける「絆」とは何か？

ブランドを強くするために最も重要な要素、それは「絆」です。そして「絆」はブランドに関わる社員、社員の家族、協力会社、地域社会との「約束＝ミッション」から生まれます。

第1講座：75分

## 顧客との「絆」が深まると「ファン」が生まれる。

目指すべき顧客との「約束」を、あらゆるコンタクトポイントを活用して、伝え続けることにより、顧客との関係は、認知、信頼、愛着、そして「絆」と言うステップを踏んで深まっていきます。「絆」のステップは「ファン」のレベルです。第1講座では、顧客への「約束」から「絆」を作り出し、ブランドのファンにつなげるシナリオを具体的に解説いたします。

(株)クエストリー マーケティングディレクター 岡本亮二



第2講座・特別講演：90分

## “ただ一人のお客様を大事にする”という信念が、超繁盛店を生み出した！

### 主婦の店「さいち」 (株)佐市 代表取締役 佐藤啓二氏

#### “おはぎ”を平日5千個以上、土日祭日1万個以上売るお店

- 仙台駅から車で40分ほど行った山あいの秋保（あきう）町。人口4,700人のこの温泉町に、平日に平均5,000個以上、土日祭日は1万個以上、お彼岸になると2万個もの“おはぎ”を売る店があります。それが、主婦の店「さいち」です。わずか80坪余りのこの店の秘密を知りたくて、600社を超える大手スーパーやコンビニチェーンが視察・研修に訪れています。
- 安易なキャッチフレーズ的な“お客様第一”、“お客様満足”が多い中、同店の佐藤啓二社長は、“ただ一人のお客様を大事にする”という信念を決して曲げようとはしません。“なぜ、一人のお客様を大事にするのか”、“なぜ、毎日買い続けてくれる惣菜を提供するのか”、“なぜ、その日に食べてもらわなければいけないおはぎを作るのか”この問いかけを常に繰り返しているのです。
- すべては、一対一の絆づくりから始まった主婦の店「さいち」のブランディング。佐藤啓二社長が常に社員に語り続けていることは、“絶対に幸せになってくださいね”、“必ず結果の出せる人間になってくださいね”とういうふたつの言葉です。今回の特別講演では、ここを大切にされた経営を佐藤啓二社長にじっくりと語っていただきます。



佐藤社長の著書「売れ続ける理由～一回のお客様を一生の顧客にする非常識な経営法」

第3講座：75分

## 社員との「絆」が深まると「燃えるチーム」が生まれる。

経営者が一人ががんばる経営は必ず限界がきます。経営者だけではなく、社員一人ひとりが主体的に力を発揮するには、「ミッション」の存在が不可欠です。「ミッション」を実現する喜びに社員が気付いた時に、「燃えるチーム」が生まれます。第3講座では、「ミッション」を共有、実践することを通じて、「燃えるチーム」を作るシナリオを解説いたします。

(株)クエストリー 代表取締役 櫻田弘文

