

「お客様目線が客を呼ぶ!!」

マーケティングセミナーを開催

山梨県生花商業協同組合(山本幸男理事長 組合員16社)は、中央会の支援事業を活用して組合員企業や管理職等を対象にマーケティングセミナーを2回にわたり開催した。講師には、県内の中小企業の販路開拓を数多く手掛けている兼子俊江中小企業診断士を招いた。



熱心に聴講する経営者

生花小売店が取り扱っている高級ギフトやホテル向けの婚礼宴会、商店街や幼稚園などの花壇緑化などの需要は、予算縮小やコストダウン等の影響により低迷している。葬祭関係も、生花で祭壇を飾ることを選択する喪主・遺族が増えているが、近年の家族葬の増加により葬儀規模自体が縮小傾向にあり、生花祭壇の施工単価も下落している。また、消費者の花の購入先は「生花小売店」だけでなく、スーパーやホームセンター、農産物直売所、インターネット等を介した通信販売など多様化している。

そこで、組合では常に変化する市場を見越した経営を目指すためのセミナーの開催となった。1回目は「マーケティングの基礎知識」と題し、フレームワーク手法を使い顧客ターゲットと自社のポジション設定について学んだ。2回目は「顧客行動を起点にした店づくり」をテーマに、参加者が自社の主要な販



中小企業診断士 兼子俊江氏

路ごとに3グループに分かれ、マーケットの変化に対応するための自社と競合他社との市場での位置づけと自社の経営資源を活用したポジショニングマップの作成など、経営環境の整理を行った。

参加者からは、「顧客目線に立った効果のあるマーケティングプランをたてることが重要だと感じた。」「SWOT分析により、社会環境の変化が購買行動に大きく影響し、購買心理と購買行動を意識した店づくりが必要だと実感した。研修で学んだことを店舗スタッフと再確認しながら売上に繋げていきたい。」などの感想が多く寄せられ、大変有意義なセミナーとなった。