

「売り」の「再発見」と効果的な「PR方法」

ACTIVE KUMIAI

やまなし販路開拓支援事業協同組合

TOPICS



「企業PR会」で「売り」のブラッシュアップを行った

また、最後にはこれまでの研修で学んだ技術を実際に経験する「企業PR会」を実施した。実際に自社の「売り」を組合員の前でPRする中で、PRが足りない部分、また新たな「売り」についての検討を行った。

この研修会・PR会を終えて藤原理事長は、「景気低迷により経営状況は依然として厳しいが、今回の研修会・PR会で学んだことを活かし、それぞれの経営の一助としてもらいたい」と述べていた。

やまなし販路開拓支援事業協同組合（藤原進理理事長）は、自社の「売り」をテーマとした研修会・PR会を実施した。これは、昨今の景気低迷を受けて、組合員個々の「売り」というものを組合員自身が改めて再発見し、それをするように顧客や消費者に伝えていくことが効果的なのか、そのPR方法を習得することを目的に実施した。また、研修会で習得したPR方法を「企業PR会」で実際に経験し、さらにPR方法のブラッシュアップを行った。



研修会にて企業の「売り」を再確認した

まずは、各企業の「売り」の見つけ方、その「売り」を効果的に顧客心理や消費者心理へ訴えかけるPR手法等のポイントを学ぶ研修会を2回に分け実施した。研修では、自社の「企業理念」、「独自ブランド」等を分析することによる本当の「売り」の見つけ方と顧客や消費者の「T・P・O」を把握し、それに合った自社の「売り」を提供することにより、効果的なPRが可能となることを学んだ。