

新規顧客獲得の極意

～既存顧客との関わりで培った戦略～

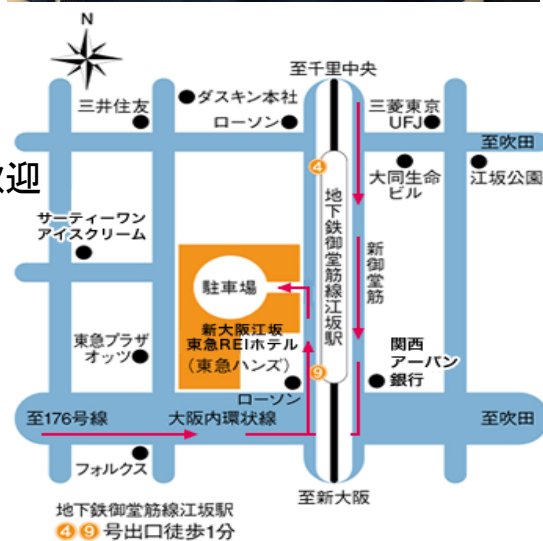
今回の報告者は新大阪支部所属創業100年以上経つ米穀店の3代目でらっしゃいます藤井さんです。
 ここ20～30年、世間の動向で大型店舗等のディスカウント商品に既存顧客が流れていくのを目の当たりにしながら【ブレンドの神様】との異名をとる独自のブレンド技術で既存顧客様との関係を第一に経営してこられました。
 その甲斐もあり、紹介や口コミで新規顧客さんを獲得し続け、近年では大口のBtoBのお仕事もお忙しくされているようです。
 技術を研ぎ澄ませ勝ち抜いた戦略は、我々中小企業家にとってお手本です。経営経験豊富な藤井さんの報告を是非お聞さください



報告者 有限会社藤井米穀店
 代表取締役 藤井 博章氏
 所在地 大阪市淀川区木川東4-13-1
 設立 1978年（創業100年以上）
 事業内容 米穀店
 資本金 600万円
 社員数 正社員 3名
 入会年 1995年

2019
11/26 火
 18:30～（受付18:00）

ゲスト参加大歓迎
 経営者の方
 後継者の方
 経営幹部の方



新大阪江坂東急REIホテル
 3Fウッドルーム
 大阪府吹田市豊津町9-8
 TEL06-6338-0109

参加費無料
 （懇親会費：4,000円）

会員の方の出欠はe-doyuをご利用ください。http://e-doyu.jp/Osaka/7days
 もしくは下記にご記入の上、FAX:06-6941-8352までお送りください。

大阪府中小企業家同友会 吹田支部 11月例会 お申込み

出席 →懇親会に【参加・不参加】 欠席
 【お連れいただけるゲストの方】

会社名

お名前

会社名

お名前

TEL