



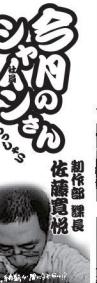
# ★例会レポート

## 第2回例会

### 基礎編も再始動！

員のための会社のあれこれ豆知識  
新入社員 今日だけは早く帰りたい！

出勤・退勤編



(3) 月例会 おいかわら版



**応用編**

平成20年11月21日(金)第三期広告道場 業編 第2回例会を開催しました。広告道場では、ランチエスター経営に基づく商品計画をメインに勉強を行いました。各社の感想で「ランチエスター経営が自分にとって必要だ。今まで行ってきたことがランチエスター経営とリンクしていなかった」これが最も印象的でした。各社の戦略で「ランチエスター経営が自分にとって必要だ。今まで行ってきたことがランチエスター経営とリンクしていなかった」という意見がついた。そこで、「これから行おうと思いついた」と自慢がついた。なぜ、「ランチエスターの戦略の有効性を再認識することともに原点の戦略でもある」と書かれていました。今回の例会で、多くの経営者が共感していることとは、やはり「原点の戦略なのだと想います。」

今回の例会は、「ランチエスターの弱者戦略をより身近に感じることができた」と頭に残る。確かに「ランチエスターの戦略は初心の戦略である」と書かれていました。今回の例会で、多くの経営者が共感していることとは、やはり「原点の戦略なのだと想います。」

商品は作れても、商品を売る力(商業力)に今後力を入れたいという想いから、広告道場に参加。パン・ケーキを始め、ニコースレーターを作成して結果を出してている。広告道場では、勉強を強化すべく参加。

#### ■新会員の声(自己紹介にて)

【包装資材会社(酒類商店様)】

商品は作れても、商品を売る力(商業力)に今後力を入れたいといつて

以前より広告道場に興味があり、声が掛かるので待り望んでいた。お祭りであ

る会員を実施中!感性のマーケティング

を勉強、ニコースレーターを作成して結果を出していている。広告道場では、

勉強を強化すべく参加。

【パンとケーキの卸業(パレット様)】

商品は作れても、商品を売る力(商業

力)に今後力を入れたいといつて

から、広告道場に参加。パン・ケーキ

などはセンス商品なので、ターゲット

にあったデザインパッケージなどを検討して、結果を

出した。

【中古車販売・車検・板金業(ティーズ

マジック様)】

外部要因にて売上が下がっている現

状打破るために地域のお客様にもの

と自社を知つてもらいたい。その仕組みと広告宣伝方法を、広告道場で、学んでいきたい。

A:やっほー、みんなが発業して、中、自社なり早

かりやすく理解できる例会を進めてい

きたいと思いますのでよろしくお願ひ致します。それでは、共に販促を学ぶ

新しい会員の方々をご紹介致します。

A:やっほー、みんなが発業して、中、自社なり早

かりやすく理解できる例会を進めてい

きたいと思いますのでよろしくお願ひ致します。それでは、共に販促を学ぶ

新しい会員の方々をご紹介致します。

A:やっほー、みんなが発業して、中、自社なり早

かりやすく理解できる例会を進めてい

きたいと思いますのでよろしくお願ひ致

ます。それでは、共に販促を学ぶ

新しい会員の方々をご紹介致します。

A:やっほー、みんなが発業して、中、自社なり早

かりやすく理解できる例会を進めてい