

北海道ブロック 平成 20 年 4 月 17 日 (札幌ロイヤルホテル)

(第 9 期) コース II - 4 「代理店のマーケティング戦略」 中村講師

(基本認識)

- ◆ 長い間、ありがとうございました。
- ◆ 2年間に亘り、お世話になりました。試験がんばります。
- ◆ おもしろく聞かせていただきました。
- ◆ とてもわかりやすく、参考になるセミナーでした。ありがとうございました！
- ◆ 程々参考となりました。ありがとうございます。
- ◆ 中村先生の話は、聞きやすく、時間が早く感じる。今回のマーケティング論も参考になったが、何よりも励ましを受け、やる気を起こさせてくれた。
- ◆ 進むべき道を決めなければ…。
- ◆ マーケティング戦略について、再度練り直す、きっかけになりました。
- ◆ 本日の講義は、代理店経営の再確認をさせていただいたと思います。
- ◆ 日常、代理店としての仕事の方向性は正しかったと、再度、確認する事ができました。
- ◆ 最後の3つの要素は、大変参考になりました。
- ◆ 戦略と戦術、ツールをもう一度洗い直す必要を感じた。



- ◆ 戦略、戦術、テクノロジーについて理解出来て良かった。
 - ◆ 買い手側のエージェントとして意識を変えていきたいと感じた。
 - ◆ 今日は、とても時代に合った良い話を勉強できました。中でもエージェントの話は、すごくすっきりしました。
 - ◆ 歴史コラムや名称等の由来、語源の話題などを盛り込んだ、興味深く、且つ代理店経営にとって重要な講義でした。
 - ◆ これからの代理店のあるべき姿、お客様の管理の大切さ、また、顧客の情報を適確にとらえ、営業活動に利用していく重要性を学びました。
- ◆ だんだんと暖かくなり、他の受講者も、講習が始まって1時間もしないうちに寝そうになっている人が多かった。山崎さんが受講中に試験勉強をしないように…と言ったのに、勉強している人も多くいた。

(問題意識)



- ◆ マーケティング戦略を再認識し、今後に活かしたいと思います。
- ◆ 今回は、マーケティング戦略についてでしたが、講師の方の説明がわかりやすく、今後役立てていこうと思います。
- ◆ 今まで知っていたマーケティング情報もありましたが、実行していなかった事が多かったです。すぐできることは、実行します。
- ◆ 時代の流れにしっかりとついていき、郵政等の勢力には劣らぬよう、しっかりと先を見て進んでいきたいと思えます。
- ◆ 代理店として、今後の進むべき先が見えてきました。(お客様の代理)生き

残れる代理店を目指します。

- ◆ 今日、いろいろな戦略を習いました。お客様の視点に立ち、いろいろな情報を活用して、常に進化していく代理店を目指したいと思います。
- ◆ 代理店マーケティング戦略、代理店の進むべき道の3つの事項を改めて学習し、今後活かしたい。
- ◆ ・ メールマガジンの通信情報を応用したいと思います。
・ お客様の仕訳は大切かも。
- ◆ 顧客を分類して、サービスを分けるというのが、良いのか悪いのかよくわからないので、事務所に戻って会議したい。