

「実録！成長する世界、変態する業態は確かに存在する」

先日、とても有難いことに、当社が本当にお世話になっております業界の、新商品発表会がリアルに行われました。年2回あるこのフェアには私も参加させて頂き、全国の皆様に日頃の御礼を直接お伝えすることが出来る、最幸の場所です^^ 昨今、なかなか前を向いて商いが出来ない情勢が続いており、明けることのないコロナ禍に舌打ちしながら、毎日値上げのファックスと睨めっこ・・・そんな中での活気溢れるフェアですので、色々な面で助けて頂いております。この世界では、商品1つ1つに対しとても大切に向き合ってください、「なぜ、今、この商品がお客様にとって必要なのか」を徹底的に追求してまいります。価値を深掘りし、その価値をわかりやすく次なる企業様へ繋いでいく。そして、皆様にご納得いくまでヒアリングを繰り返し、満を持して発表する。そして売り続ける（価値を伝え続ける）。成長する世界、変態する業態。そこには偶然はなく、正しくやるべきことを徹底的にやるという、商売の本質に触れた気がしました^^



速報！「価格上昇」時代のマーケティングとは！！！！

皆様、いよいよ発売となりました、待望の新書「価格上昇」時代のマーケティング ~なぜ、あの会社は値上げをしても売れ続けるのか~ 私のメンターの一人である、小阪裕司先生が短期間で書き上げました！

◆内容紹介

物価高が止まらない。かといって、下手な価格設定をすれば顧客離れにつながりかねない。値上げは多くの企業にとって切実な問題だ。では、どのように価格設定を行い、それをどう伝えればいいのか。それを説くのが本書。豊富な事例をもとに「値上げをしても顧客が離れない。むしろ増える」マーケティング手法を説く。

「そんな現象が起こるわけない」「魔法でもなければ無理な話だ」

そんな声が聞こえてきそうな内容紹介ですよ^^ 当然私も、この

本の購入を強要するつもりもありませんし、直販する気もありませんが（笑） 先の見えない商いを続けていくくらいなら、一過性で終わることのないこの「価格上昇時代」を、ポジティブに生き抜く方法に目を通して見る価値はあるかもしれませんね！小阪先生のYouTubeチャンネルもオススメです^^



終わりに皆様、今号も最後までお付き合いいただき、有難うございました。本格的に「with コロナ」「アフターコロナ」の時代に突入しました。するとどうでしょう、同じような店構えで当然自信のある品揃えをしているのに、繁盛店とそうではないお店と明暗がはっきりしていると思いませんか？BtoBにおいても同じ現象が・・・。その理由を解き明かし、選ばれる企業であり続けましょう！ それでは、私とはまた次号でお会いしましょう！

ホームページで
バックナンバー
配信中！



先日、家族で足を運んだ旅館にて、花火大会を行うという情報が！酔った勢いで玄関へ向かうと、強風の為貸切状態でした・・・

