

次の時代に輝くブランディングに向けた「仕事の仕方リフォーム」

仕事の仕方をリフォームし、 社員と会社と産地の未来を「変える」

ものづくりが上手な地域から、新しい価値を創造することが得意な企業の集まる地域へ変わる！！

本日ご参加の皆さまに質問です。該当していると思われる回答に☑し、近くの職員にお渡し下さい。

Q1.今まで、「自社」に利益をもたらしてくれた人は誰だったのでしょうか？

※複数回答可

- ☐ 発注者である「企業購買」だったろうか？
- ☐ 製品をお店に流す「流通事業者」だったろうか？
- ☐ ユーザーに商品を売る「販売事業者」だったろうか？
- ☐ 商品の「使用者・ユーザー」だったろうか？

Q2.利益を得るために、「意見」を聞いてきた人は誰だったのでしょうか？

※複数回答可

- ☐ 発注者である「企業購買」だったろうか？
- ☐ 製品をお店に流す「流通事業者」だったろうか？
- ☐ ユーザーに商品を売る「販売事業者」だったろうか？
- ☐ 商品の「使用者・ユーザー」だったろうか？

Q3.では、これから「自社」に利益をもたらしてくれる人は誰でしょうか？

※複数回答可

- ☐ 発注者である「企業購買」だろうか？
- ☐ 製品をお店に流す「流通事業者」だろうか？
- ☐ ユーザーに商品を売る「販売事業者」だろうか？
- ☐ 商品の「使用者・ユーザー」だろうか？
- ☐ 最近話題の「インフルエンサー」だろうか？

Q4.その人は、これからも「自社」の利益を保証してくれるだろうか？

- ☐ はい
- ☐ いいえ

Q5.そのために、「意見」を聞くべき人は誰でしょうか？

※複数回答可

- ☐ 発注者である「企業購買」だろうか？
- ☐ 製品をお店に流す「流通事業者」だろうか？
- ☐ ユーザーに商品を売る「販売事業者」だろうか？
- ☐ 商品の「使用者・ユーザー」だろうか？
- ☐ 最近話題の「インフルエンサー」だろうか？

Q6.その人は、これからも自社に利益をもたらす有効な「意見」を与えてくれるだろうか？

- ☐ はい
- ☐ いいえ