

あの成功の裏側にある手法で、3年、5年と継続・発展する事業に!

# 顧客価値共創会 体験会

第1期

「なぜファブリーズはどんどん製品を発売してもプレずに独走できるのか?」、「なぜ、540円のソフトクリームが街中で大ヒットするのか?」。多くの成功事例の裏側には、共通の考え方があります。「顧客価値共創会」は、それをベースに、あなたの事業・ビジネスの継続や発展のための「事業方針・マーケティング方針」を一緒に考える場。「わかる」を超えて、「できる」ようになることがゴールです。詳しくは、下記の『顧客価値共創堂』公式サイト、もしくは代表の桃谷までご連絡ください。

内容

## 第1期全体(11ヶ月間)の目的・ゴールと詳細のご紹介

- 「したいこと」、「できること」、「期待されること」
- 「技術」→「機能」→「便益」→「価値」
- 「誰に」、「何を」、「どのように」
- 「全く何も知らない人」から「お得意様」への  
段階を進むためのマーケティング戦略
- 今後の開催予定、他

顧客価値共創会第1期

2019年10月～2020年8月までの11ヶ月、月1回、各回2時間30分  
利用料は、お得な割引も含めて、ウェブサイトに掲載しています。

## 『顧客価値共創会』体験会

2回開催(内容は両日とも同じです)

1回目

9/10(火)

2回目

9/14(土)

参加費  
無料!

場所：阪急西宮ガーデンズ5階「スタジモにしのみや」 10時10分～12時50分(2時間30分 途中休憩10分)

詳細、  
お申込み  
お問合せ

ウェブサイト：<https://kokyakukachi-kyosodo.com>

電子メール：[shuji.momotani@kokyakukachi-kyosodo.com](mailto:shuji.momotani@kokyakukachi-kyosodo.com)

電話：0798-78-5191 または 070-1058-4425 (桃谷まで)

主催および講師



桃谷 修司 (顧客価値共創堂)

1967年大分県別府市出身。  
一橋大学経済学部卒業後、P&Gジャパン、味の素(株)などで約30年間マーケティングや新しい事業に携わる。詳しいプロフィールはウェブサイトをご覧ください。

