

「顧客共創」 ～ お客さまと共に価値を創る

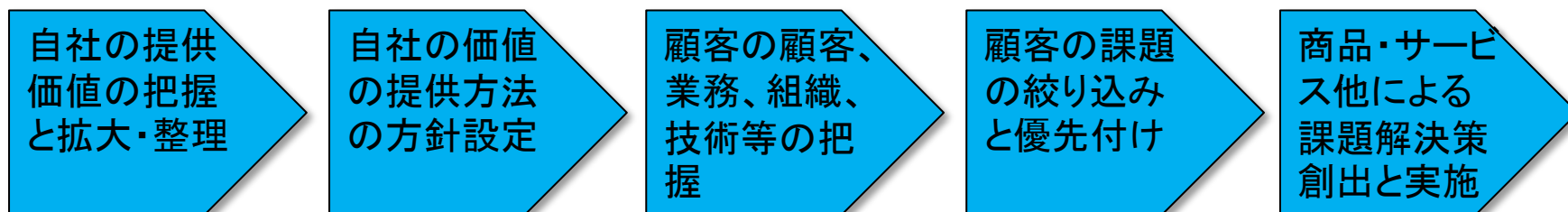
大切な問い

- お客さまの事業や現場を知り、業務、商品・サービスを理解した上で、専門性の高い提案ができていますか？
- お客さまのお客さまの喜びを知り、費用対効果を理解して、提案と協働ができていますか？(BtoB)

目的・成果

- お客さまの事業とその課題の把握し、それに合わせて自社が提案していく。
- その前提として自社の商品・サービスの価値づくりや価値伝達を修正するなど、お客さまと共に価値をつくるプロセスを組織として創りこむ。

進め方



キーワード : 顧客価値、BtoB、BtoC、顧客BSC・KPI

提供形式 : 研修、ワークショップ、コンサルティング

支援実績 : 電機会社、IT会社、産業材会社、金融機関など

支援テーマ名 : 「ソリューション営業」「顧客戦略開発」「顧客課題解決」など