

NEWS RELEASE

2023年7月31日
株式会社悟空出版

AI時代の“生きた営業”の極意を大公開！7月31日発売開始

『お客様目線のつくりかた』～顧客視点は仕組みで生み出せる～

ジョルダン株式会社の子会社である株式会社悟空出版(東京都新宿区、代表取締役社長:佐藤俊和、以下「悟空出版」)は、7月31日より、新刊『お客様目線のつくりかた』～顧客視点は仕組みで生み出せる～(販促コンサルタント岡本達彦著 定価 1,760 円税込)を全国の書店とネット書店で発売します。

これは、悟空出版が時代の新潮流を伝えるメディア「ネクスト・カルチャー・メディア」(<https://nextculturemedia.net/>)を立ち上げたのを機に第二弾としての出版となります。



この本は、ビジネスの現場で「お客様目線」を持つことの重要性と、その実現方法を体系的に探るもの。「お客様目線」を適切に理解し、それを自社の経営やサービスにどう取り入れるかという具体的な手法を詳細に解説しています。
(著者・岡本達彦氏)

「お客様目線」の思考を日々の習慣にしていくための方法・仕組みを掲載。一人でも多くの方が「お客様目線」の視点を持つことで、より良いビジネス環境を作り出せるための極意が詰まった一冊です。

著者の岡本氏は、100億円を超える販促展開を見てきて培った成功体験をベースに、簡単にアンケートから売れる広告をつくる広告作成手法を日本で初めて体系化し、そのノウハウ“仕組み”を披露。「お客様」を喜ばせることができる方法、5つの質問でお客様の心を掴む方法、失敗に学ぶ「自分の強み」を紹介し、「お客様目線」で最強の組織を作ること、営業現場で即実行できるヒントの数々を惜しみなく解説します。



◆目次

- ✓ 第1章
なぜ、「お客様目線」が必要なのか？
- ✓ 第2章
間違えない「お客様目線」の考え方
- ✓ 第3章
「お客様目線」を知るための方法
- ✓ 第4章
コンセプトに合うお客様を決める
- ✓ 第5章
「お客様目線対策」を考える
- ✓ 第6章
「お客様目線」を習慣化する

◆『お客様目線のつくりかた』～顧客視点は仕組みで生み出せる～

著者:岡本達彦 定価:1,760円(税込) 仕様:四六版 200ページ

ISBN:978-4-908117-84-8

【著者プロフィール】岡本達彦(おかもと・たつひこ) 販促コンサルタント

広告制作会社時代に100億円を超える販促展開を見てきて培った成功体験をベースに、難しいマーケティングや心理学を勉強しなくてもアンケートから売れる広告をつくる広告作成手法を日本で初めて体系化する。お金をかけず簡単にできて即効性があることから、全国の公的機関や上場企業からセミナー依頼が急増。お客様目線の組織にするため、社内に仕組みとして取り入れたいという企業からのコンサルティングが後を絶たない。「アマゾン上陸15年、売れたビジネス書50冊」にランクインし、販促書籍のヒット作となった『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法—チラシ・DM・ホームページがスゴ腕営業マンに変わる!』(ダイヤモンド社)などを著書に持つ。

<一般の方からのお問合せ>

株式会社悟空出版
 編集統括マネージャ
 ネクスト・カルチャー・メディア担当
 井上佳国
 TEL:03-5369-4063
 FAX:03-5369-4065
 E-mail: y-inoue@goku-books.jp
 編集:ネクスト・カルチャー・メディア
<https://nextculturemedia.net/>
 販売・発行:悟空出版
<https://www.goku-books.jp/>



購入はコチラ

<報道関係の方からのお問合せ>

ジョルダン株式会社
 広報グループ
 中山/前川(侑)
 TEL:03-5369-4052
 FAX:03-5369-4057
 E-mail: press@jorudan.co.jp