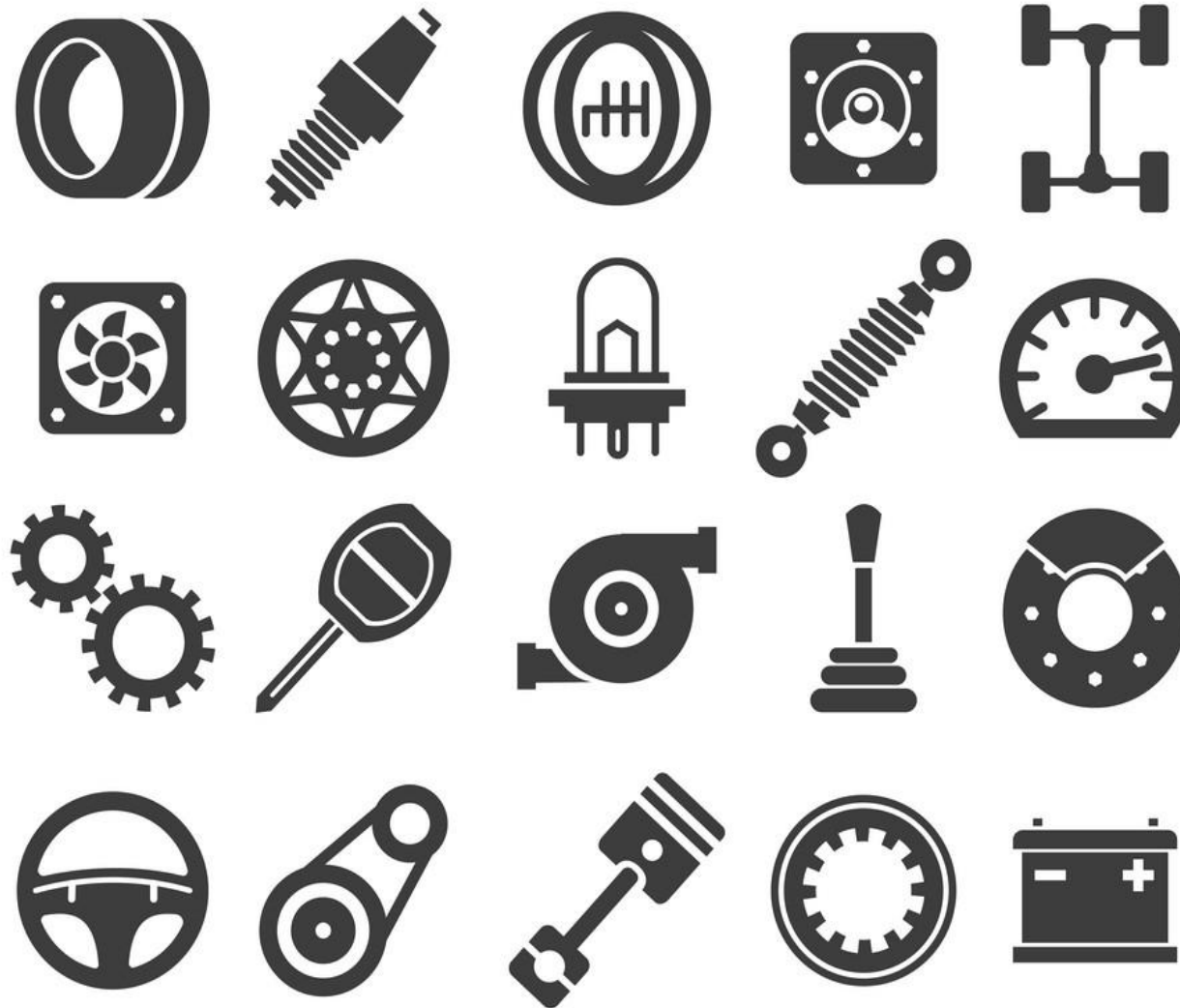


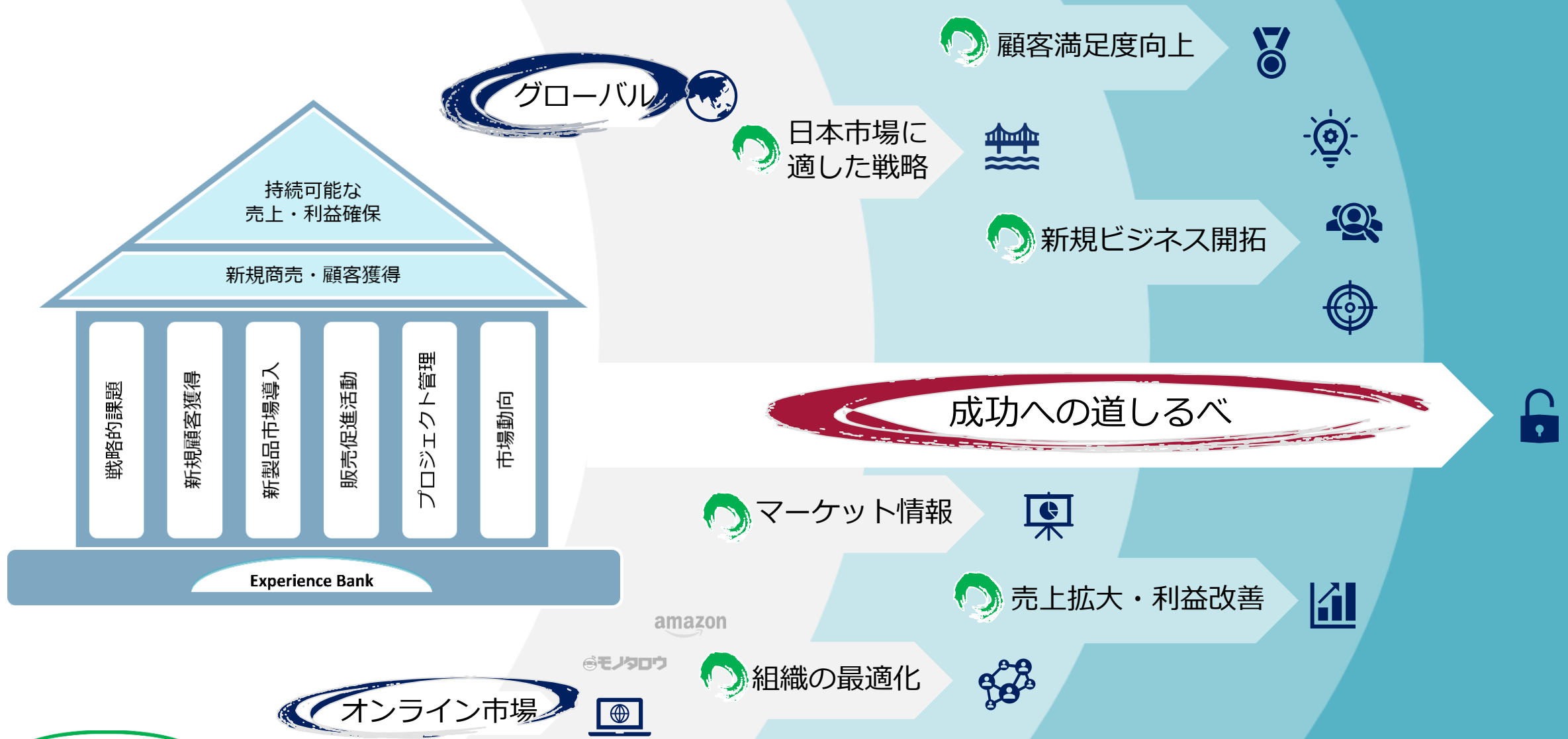
Experience Bank

Drive you to the Success



コンセプトとサービス
宮毛 保幸

コンセプト



サービスのご案内

様々な課題に対する解決策の策定とそれを実行する為のサポートを自動車アフターマーケットでの豊富な経験をもとに外部の目線からご提案させていただきます。（下記は一例になります。）



新規・深耕開拓 (顧客・製品)

課題

- 長年の既存顧客と取引のみで、新たな得意先が見つからない。
- 自社製品レンジに、交換需要のある製品がなく、売上実績が伸びない。

解決策 (例)

- 新規顧客獲得の為の情報収集と自社製品の提案。
- 製品毎の新たな交換需要の発掘。



市場分析

課題

- 自社製品の市場占有率がわからない。
- 競合他社の戦略に対抗できていない。

解決策 (例)

- 市場データ収集の方向性の確認と実行。
- 競合他社情報の収集と分析。



販売促進・ マーケティング活動

課題

- 自社製品の優位性を市場に示せていない。
- 効果的な販売促進活動ができていない。

解決策 (例)

- 効率的な広告宣伝についての媒体や方法の決定。
- 市場でのターゲットの選択と集中。

お問合せ先

エクスペリエンス バンク
宮毛 保幸 (みやけ やすゆき)

〒253-0088 神奈川県茅ヶ崎市みずき1-14-19

Eメール : yasuyuki.miyake@experiencebank.jp