

## 3月例会「新時代の営業戦略」

3月18日 於 (財)京都産業21(リサーチパーク)

(有)山田車輛 山田 真也

3月18日(木)財団法人京都産業21様にて3月例会を開催致しました。

第1部では、先の京都ビジネス交流フェアで取り組んでおりました「機青連通り」を終え、アンケート集計結果や機青連ホームページのSEO対策の結果報告を行いました。アンケート結果では、機青連ブースにお越しいただいた企業様は、「低価格」「短納期」のみならず、「新技術の開発」や「提案力」も期待されており、真のパートナー選びに苦労されているように感じました。そのことが、機青連ホームページのヒット数アップにも繋がったのではないかと考えられます。

第2部では、「新時代の営業戦略～木村氏の実践躬行～」と題しまして、株式会社木村製作所代表取締役社長木村俊彦氏に講演をしていただきました。長引く不況、これが当たり前となる新時代を勝ち残るため、木村社長は、目的・目標をしっかりと設定した上で、展示会への出展やWEBを活用したPULL型営業を展開されていることなどをお話しいただきました。

自社の「強み」を把握し、企業として自立や連携、さらには支援プロジェクトへの参画など、機青連活動で特別な事をしなくても、「機会」はいくらでもある、それを当たり前のよう実践するだけ、ともおっしゃっていました。木村社長、貴重なお話しをして頂き、本当にありがとうございました。

最後になりましたが、会場をご提供頂きました(財)京都産業21の皆様、当日は遅くまで大変お世話になり、誠にありがとうございました。

