

# 収益の複線化

# 経営のターミナル化とは

「砂漠で砂を売る営業のプロと、水を守る営業の素人」そこには高度なマーケティング戦略が隠されていた。お客様の困りごとにスポットを当てた営業ツールは、勝手に集客をする。

## 8月5日(月)

18:30~20:30

### ● プラットホーム戦略

- 年代によって異なる将来への想い
- そのままではジリ貧は解消されない
- 乾坤一擲！今こそ力を集中する時
- 今、月に行く決めて！
- 鉄道より駅が儲かる現実
- 自分でするマネジメント

### 2分化される所得層

1億総中流と言われた日本の所得層は急激な変化により、2分化され、終身雇用制・年金制度も、その基礎を失いつつあります。その結果、今までの価値観が崩れ新しい価値観へと変わろうとしています。この変化を先取りする経営者と、今のまま変わろうとしない経営者では、今後の胆略を大きく分けることとなります。

講師：北野明信（経営コンサルタント）

（株）ユニバーサルホールディングス 代表取締役

大手繊維製品製造会社の経営者の息子として生まれ、大学卒業後保険会社に就職。慣習に拘る大企業の硬直性に問題を感じ23歳で独立。26歳の時、親族の裏切りから父親の会社が倒産の危機に陥ったため、債務整理の責任者として入社し10年の歳月をかけ倒産させること無く処理。この間人の心の急激な変化に衝撃を受け、他人に頼ることなく、企業を守り伸ばす方法「志マーケティング理論」を完成させる。コンサルティングした企業は、400社を超える。

- 会場：大阪産業創造館  
大阪市中央区本町1丁目4-5
- 参加費：3,000円（オブザーバー参加）
- 主催：創風会
- 事務局：（株）ユニバーサルホールディングス  
マネジメントジム事業部  
堺市中区深井清水町4022-2
- 電話：072-278-4311  
担当：吉崎良一
- URL：<http://43up.webuni.jp/>

会場地図



地下鉄「中央線」堺筋本町駅下車徒歩約5分

地下鉄「堺筋線」堺筋本町駅下車徒歩約5分

### 【創風会とは】

中小企業が、顧客の問題解決をするための知識と、ソリューションを持つことで、将来にわたり価値ある企業として勝ち残ることを目的とした志の会です。

8月5日 経営革新実践スクール 収益の複線化 経営のターミナル化とは 勉強会 参加申込

フリガナ

御社名

役職・お名前

〒

-

TEL (

-

-

)

住所

FAX (

-

-

)

E-mail

@

参加申込は FAX番号 072-278-4322

お問い合わせは TEL072-278-4311 担当 吉崎 まで