□□□□□□□(□□□□□□

「なぜそう考えるのでしょうか」
「そう考える背景をもう少しお教えください・・・」
「どういう答えを考えているのでしょうか」
といった質問を通して

私どもが
お客さまに
「見落としていた、思い込んで忘れていた点」
「異なった着眼点」
「悩みもあったが忙しくて考えられなかった解決選択肢」などを投げかけながら
お客さまと一緒に考える。そしてお客さまに〝気づいていただく〟。

新しいものを探し新しいものを試しては、いまいちで、また探しして、、、
やがてどうしていいかわからなくなって、、、?

また、ある時は基本や原則、初心を忘れてしまっていないか?

現場の声をあつめて本気で取りくんでいるか?

本当に解決するんだという気迫があるか?

そこを問いつつ考えます。

これがみなさまのパートナーとしてのこれからのネクストのあり方です。

要は
いろいろな着眼点や選択肢を提示して
販促の実務まで複数の施策やツールで継続的に成功するまでサポートするところに
コンサルタント業ではない、パートナーとしてのネクストの価値があります。

〇条件反射しての個々の案件処理型から
→ご一緒に考えるワークショップ型に

〇表面的に気になること、の解決から
→本質的な根本的な解決へ

〇弊社からの一方的な提案で判断する
→　何が問題でどう解決する手が中短期で考えて判断するに転換することです。

ほとんどのお客さまとは
拙速に正解そのものを見つけることをしなくとも

ご一緒に考えれば
だいたいのアタリはつけられるかと思います。

正解に至る商品や流通・ユーザーの反応を一番知っているのがネットワークをもつお客さまだからです。

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□●

もちろん、決していただいた案件をしないわけではなく、その上でしっかり解決もします。
案件のまわりも掲示します。

本日は以上です。皆さまいかがでしょうか、

◎近況です、

弊社は新たに
リフォーム工事店支援モデル事業を行います。

弊社単独では不可能なことも流通が資産としてもつ組織があればきっとできます、
従来にない消費者・流通本位のモデルつります、

メーカーさまや流通会社さま、コンテンツ会社や業界組織とのさらに強い接点をもって
初心に帰って
微力ながら培った多少の経験やノウハウと人格を磨き臨む気持ちです。

（皆さまがたの後押しをいただくことが仮に可能でしたら多幸でございます）