



NEWS LETTER

技術力があるということはモノを生み出す力と他とは比べることのできない技術を社会に提供している仕事をしているということ。

技術力があるということはモノを生み出す力を持つている会社だということ。他とは比べることのできない技術を社会に提供している仕事をしている企業であるということ。弊社はこのような想いを持った企業様とマーケティング活動ができて光栄です。(サマンサ)

この企業様は、メーカー様ですので、ブランドを技術力としました。この見えない技術をブランドにしていくなると大変な作業だったのです。ですが、人を配置し、リサーチを行っていくことで軸(特にミッションとバリュー)を作り、メディアに取り上げられるまでのブランド構築も自社で行いました。新卒の採用も、2名決まっています。

ご報告です。この企業様は、メーカー様ですので、ブランドを技術力としました。この見えない技術をブランドにしていくなると大変な作業だったのです。ですが、人を配置し、リサーチを行っていくことで軸(特にミッションとバリュー)を作り、メディアに取り上げられるまでのブランド構築も自社で行いました。新卒の採用も、2名決まっています。

弊社と一緒にマーケティングを実践した企業様が、自社内にマーケティング部を立ち上げた事例がたくさんあります。実は、その活動はサマンサハートの大きなストラテジーとなっています。「マーケティング部を持つ企業を10000社作る」というのが、弊社のストラテジーです。ということ、今回マーケティング部を立ち上げた企業様からのご感想です。「ブランドとマーケティングの関係性がよくわかってきました。これからはマーケティング部が当社のブランドを動かすことにしていきます。」ちよつと、感動です。ブランドまで構築し、動かすことになっている！マーケティングとブランドは連動している関係なのでマーケティング部とブランドの話が出てくることとはご理解いただけていることであり、輝けるご報告です。

マーケティング部を持つ企業を10000社作る影響力とは？美容材料商の社長に営業を一步ずつ教えてもらっていた私が起業して、中小企業にマーケティングの部署を新設する仕事を何社もさせていただき、マーケティングの実践を広げていきました。



その御社のお悩み、
「マーケティング実践」で解決できます！！

マーケティング実践型パッケージ 夏キャンペーン中！

集客に強い＆
戦略を理解
して実践する
パッケージ

新規顧客の
販路開拓で
集客2倍
パッケージ

自社の製品・
サービスの
戦略立案で
売上アップ
パッケージ

キャンペーンに関するお問い合わせはお気軽にサマンサハートまでご連絡ください

夢

皆さんの夢は何ですか？

先日、中学2年生10人が総合学習で、サマンサハートに来てくれました。

テーマは「夢」について。地元企業へ出向いて社会人から話をきいてくるというもの。

色々な皆さんからの質問に答えていく中で、マーケティングも夢という大きな「目標」や「目的」があることが大事なんだなと思いました。夢、目的、目標があるから、そこに向かって行動できる。向かう道は様々だし、最短ルートが必ずしも良いわけではない。

ただ、マーケティングはその目標目的ゴールを明確にして、そこまでの様々な道を示したり、道中をきちんと理解しながら進んだり、みんなで向かう先をきちんと共有することだったり、無駄な遠回りをせずに効率よくゴールに向かうことができることがマーケティングだと思いました。



会社にとって、

- ・ゴール(会社の夢、目標、目的)が明確か
 - ・そこまでの道のりはどうしていきたいか
 - ・道を選び間違えないためにどうすると良いか
 - ・実際進んでいる中で弊害があった時の対応
- 等を当社はサポートしているのだと感じました♪

今日の

監視部長「さくら」日記

部長の休憩所は3か所、社長の隣のクッションと、夢乃の足元のクッションと、休憩所にあるクッションです。休憩所のクッションは部長にはちょっと小さめ。はみ出している前足がいい感じ。「ふふん、どうよ!？」みたいな顔。調子に乗っているときは口元がぷっくりします。



マーケティング部 リーダー 夢乃の

今月のつぶやき



今月33・・・間違えた、25歳を迎えました♪ 誕生日当日、燕三条イタリアンBitさんにて社長からお祝いをしていただきました。サプライズのスイーツプレートと、スタッフ皆様からのハッピーバースデーソング。多くの人にお祝いされるのは恥ずかしいけど、やはり嬉しいものです。

これからも周りに感謝して過ごしたいです。

代わりに私から祝われない方、是非ご連絡ください。全力でお祝いします(笑)



なぜいつも
うちのブースは
成果が出ない？

展示会を活用した販路開拓セミナー 只今、参加申込受付中

出展で成果が上がる会社に共通することは、「受注から逆算した出展戦略」で動いているのです。出展企画事例や、テーマから戦略立案を行うフォーマット、各種資料をご用意しています。

セミナーの詳細やお申込方法は、同封のチラシをご覧ください

セミナー詳細WEB
ページはこちら→



発行元
お問合せ

新潟の集客企画プロジェクトマーケティング 株式会社サマンサハート 代表取締役 高橋 真由美
〒959-0215 新潟県燕市吉田下中野703-4 TEL&FAX 0256-92-3724 携帯電話 080-3083-8254
Email info@samanthaheart.com サマンサハートHP <https://samanthaheart.com>