

自分の経験を伝えお客様に寄り添う

マーケティングのお仕事はご自身の起業がきっかけだったとか？

そうですね。私は今から6〜7年前に、千葉県でリラクゼーション店の経営を始めました。当初は周辺に同業者が少なかったため、経営も安定していましたが、近年のリラクゼーションブームによって「お客様が店を選ぶ時代」となり、売り上げが減少してしまつたのです。今は昔と違って物も情報もあふれていて、店があれば売れるという時代ではありません。どういうメッセージを発信すれば自分の店が注目されるかを考えました。まだオフラインでもやれることはあると思いますが、やはり商品や

サービスを選ぶ際に、インターネットで検索をするという人が増えています。そこで、Webを使った集客に着目しました。そんな自身の経験を基に1年ほど前からWeb集客アドバイザーを始めました。

私はリラクゼーション店の経営の傍ら、この仕事を始めました。そのため、経営者の気持ちを理解できると思っています。また、経営が順調だった時期から悪い時期までを経験しているので、それを生かしてお客様に寄り添いながらアドバイスができるのが強みです。

今後、どのように展開をしていきたいですか？

今後は、20代前半

私を支えるこの一言

「思いやりと感謝」

人に思いやりをもって接すると、思いやりがどこかのタイミングで返ってくると思っています。それは、プライベートでも仕事でもですね。そこから仕事につながることもあるので、思いやりと感謝の気持ちを忘れないようにしています。

この本のチカラ

C&Vオフィス

代表 西村 通洋さん

CORPORATE INFO.

取手市戸頭1097-1

スリーゼ202号室

mn.advance.0605@gmail.com

