



特集1

これからの

「販売戦略」

コロナ禍でオンライン営業やクレジット決済が普及し、販売活動の環境が大きく変化した。今こそアフターコロナを見据え、長期的な視点で戦略を見直す好機だ。業界の慣習にとらわれず、本質的な顧客ニーズに応える経営者たちの考え方をヒントに、“新しい”顧客との向き合い方を探る。

取材・文 稲泉 連

を考えよう



総論 神戸大学名誉教授
石井淳蔵

01 株式会社
伝統デザイン工房
代表取締役 高橋万太郎

02 株式会社
アグリゲート
代表取締役CEO 左今克憲

03 株式会社EPOCH
代表取締役 石澤秀次郎

いないずみ・れん 1979年東京都生まれ。ノンフィクションライター。早稲田大学第二文学部卒業。『ぼくもいくさぎに征くのだけれどー竹内浩三の詩と死』で第36回大宅壮一ノンフィクション賞受賞。近著に『魔炉―「敗北の現場」で働く誇りー』（新潮社）がある。