

第21回 書籍の紹介・・・「マーケティング」の入門書

今回から、利用者さんの就労支援に必要となる知識を、独学や、事業所内の研修などで勉強される方に向けまして、いくつかの書籍を紹介して参りたいと思います。

「マーケティング」の考え方と手法につきまして、『「工賃向上計画」策定・実現ノウハウ集 第二部 実現へのノウハウ（平成27年度改訂版）』19ページ以下でご説明しておりますが、

<http://www.shougai-syuurou.jp/upload/2015050814310759812.pdf>

「マーケティング」とは、端的に言えば、顧客ニーズに応え、顧客満足を得ることで、無理に売り込まなくてもリピートや口コミで売れ、適正な利益を確保できるようにする、ということです。世間では、とにかく数を作る、作ったものを無理してでも売る、足で売る、人柄で売る・・・といった経営もありますが、「マーケティング」は、そのようなあり方とは正反対を行くものです。

これは単なる考え方ではなく、より具体的・体系的な手法があります。現代におけるマーケティングの手法を体系化したのはP・コトラーですが、そのコトラーの理論に即して、マーケティングを非常に平易に説明している書籍として、次をご紹介します。

『コトラーのマーケティング理論が面白いほどわかる本』（宮崎哲也著、中経出版）です。

最終章では、社会福祉など非営利の事業にも必要な、“社会的マーケティング”等の考え方も紹介されています。

大きな書店のビジネス本のコーナーでは必ずマーケティングの本がありますが、エリートビジネスパーソンを対象にしているものが多く（それこそが、“顧客層を絞り込む”というマーケティングの原則に即しているのですが・・・）、ビジネス分野の勉強をしたことのない方には、少々手ごわいのが実態です。一方、近年「マンガでわかる」式のビジネス本が量産されていますが、すらすら読み進められるかわりに何が残るのか怪しいものもあります。

この本は、初学者にもとっつき易く、しかも大事なポイントを外していないという点で、独学、職員研修、（一般就労をめざす）利用者さんを含めた勉強会などに、適当かと存じます。