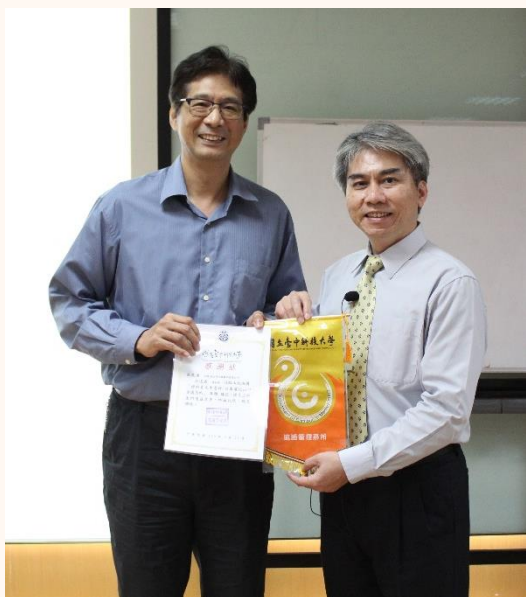


108學年度跨域實務系列講堂

價格貴又生意好／日本電化山口突圍策略



✈ 新眼光行銷顧問有限公司

✈ 林志成 總經理

✈ 109年2月27日 13:30~15:30

✈ 資訊樓2803教室



演講概論：

本學期第一次跨域實務系列講堂，非常榮幸邀請到新眼光行銷顧問有限公司林志成經理來為我們帶來精彩的演講。林總經理將本次的演講分為兩大部分，第一部分是服務設計概論，第二部分是電化山口突圍策略。

在第一部分的演講中，林總經理除了介紹服務設計概論之外，還舉了許多生活中的例子，其中令人印象深刻的是中國信託銀行的服務轉變，林總經理讓我們觀賞銀行服務的影片，再讓各位思考一下，這些服務跟平常去的銀行有沒有什麼不一樣的地方，同學經過思考後，都相當踴躍的發言。在第二部分的演講中，林總經理分享了日本電化山口突圍策略，這間在日本的電器店跟一般的量販店有著最大不同的地方是他所採取的「厚利長銷」策略，他所希望的是商品販售出去那一刻起，才是跟客戶維持長久關係的開始。

本次林總經理所帶來的演講，讓我們思考到除了現有的服務模式外，還有其他的服務設計，為流管系的同學們帶來耳目一新的演講。



活動剪影