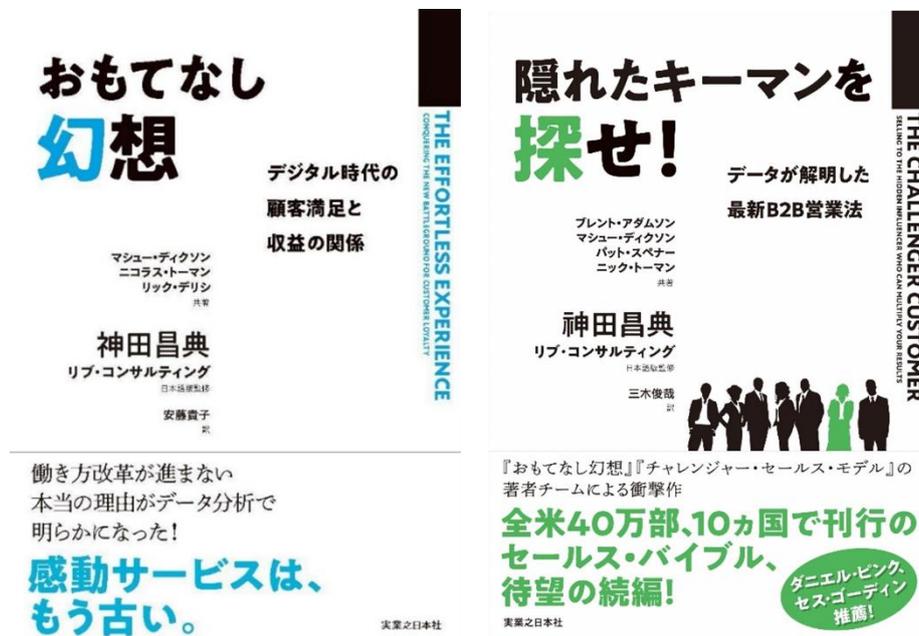


各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

リブ・コンサルティング、神田 昌典氏と共著監訳出版の
「おもてなし幻想～デジタル時代の顧客満足と収益の関係～」が第6刷、
「隠れたキーマンを探せ！～データが解明した最新 B2B 営業法～」が第3刷重版！

ベンチャー企業や中堅企業など成長企業向けの経営・DXコンサルティングを行う株式会社リブ・コンサルティング（所在地：東京都千代田区、代表取締役：関巖、以下「当社」）は、2018年7月5日に発売した当社アドバイザー神田 昌典との共著監訳の『おもてなし幻想 デジタル時代の顧客満足と収益の関係』が6刷、2018年12月13日に発売した『隠れたキーマンを探せ！ データが解明した 最新 B2B 営業法』の3刷重版が決定しましたことをご報告いたします。



【共同監修者プロフィール】



神田 昌典

アルマ・クリエイション株式会社 代表

経営コンサルタント作家・国際的マーケッター

上智大学外国語学部卒。ニューヨーク大学経済学修士、ペンシルバニア大学ウォートンスクール経営学修士（MBA）。大学3年次に外交官試験合格、4年次より外務省経済部に勤務。戦略コンサルティング会社、米国家電メーカーの日本代表として活躍後、1998年、経営コンサルタントとして独立。同年、作家デビュー。『GQ JAPAN』（2007年11月号）では、“日本のトップマーケター”に選出。2012年、アマゾン年間ビジネス書売上ランキング第1位。2014年、2018年、マーケティングの世界的権威のECHO賞・国際審査員。ビジネス分野のみならず、教育界でも精力的な活動を行っている。

<書籍概要>

おもてなし 幻想

マシュー・ディクソン
ニコラス・トーマン
リック・デリシ
共著

神田昌典
リブ・コンサルティング
日本経済新聞社
安藤貴子
監

デジタル時代の
顧客満足と
収益の関係

THE EFFORTLESS EXPERIENCE
CONQUERING THE NEW MARKET FOR CUSTOMER GREAT

タイトル : おもてなし幻想
デジタル時代の顧客満足と収益の関係
著者 : マシュー・ディクソン, ニック・トーマン,
リック・デリシ
監修 : 神田 昌典, リブ・コンサルティング
出版社 : 株式会社 実業之日本社
定価 : 2,200 円 (税込)
発売日 : 2018 年 7 月 5 日

顧客ロイヤリティを上げるには、感動的な顧客サービスが必要だと思われるが、9万7千人のお客さまに、顧客サービスの対応経験について統計的な調査をしたところ、その結果は異なるものだった。顧客と長く付き合っていくために必要なサービス・サポートを解説している一冊。

働き方改革が進まない
本当の理由がデータ分析で
明らかになった!

感動サービスは、
もう古い。

実業之日本社

<購入リンク>

https://www.amazon.co.jp/dp/4408338036/ref=cm_sw_em_r_mt_dp_CSWM30NMB2ZMN0EN74F9

<書籍内容>

- 第1章 顧客ロイヤリティを巡る新たな戦場
- 第2章 なぜ顧客はあなたと話したがるのか?
- 第3章 カスタマーサービス担当者がしがちな最悪の質問
- 第4章 できることが何もないように思えても、できることは必ずある
- 第5章 主導権を握るには、主導権を手渡さねばならない
- 第6章 ディスロイヤリティを見つけ出せ～顧客努力指標 V2.0
- 第7章 努力の軽減を定着させる
- 第8章 コンタクトセンター以外での努力

<書籍概要>

隠れたキーマンを 探せ!

ブレント・アダムソン
マシュー・ディクソン
パット・スペナー
ニック・トーマン
共著

神田昌典
リブ・コンサルティング
日本経済新聞社
三木俊哉
監

データが解明した
最新B2B営業法

THE CHALLENGER CUSTOMER
ATTACKING THE HIGH-VALUE MARKET FROM AN UNEXPECTED POSITION

タイトル : 隠れたキーマンを探せ!
データが解明した 最新 B2B 営業法
著者 : マシュー・ディクソン, ブレント・アダムソン,
パット・スペナー
監修 : 神田 昌典, リブ・コンサルティング
出版社 : 株式会社 実業之日本社
定価 : 2,200 円 (税込)
発売日 : 2018 年 12 月 13 日

『おもてなし幻想』で企業の思い込みを客観的なデータで叩き碎いた CEB が、前作『チャレンジャー・セールス・モデル』で提起した事実を、さらに押し進めて解説。最新の調査で「チャレンジャー」セールスマンが重要なだけでなく、買い手の側にも「チャレンジャー」が不可欠であることを解説。

『おもてなし幻想』『チャレンジャー・セールス・モデル』の
著者チームによる衝撃作

全米40万部、10カ国で刊行の
セールス・バイブル、
待望の続編!

ダニエル・ピンク、
セス・ゴードン
推薦!

実業之日本社

<購入リンク>

https://www.amazon.co.jp/dp/4408338044/ref=cm_sw_em_r_mt_dp_FVRAW37VA4SB1G5P818E

<書籍内容>

- 第1章 顧客とのコンセンサスの「暗部」
- 第2章 モビライザー
- 第3章 「忘れさせること」の効能
- 第4章 コマーシャルインサイトの構築
- 第5章 コマーシャルインサイトの活用
- 第6章 モビライザーへの「指導」
- 第7章 二種類の「適応」
- 第8章 コンセンサス創造の「支配」
- 第9章 集団的学習(コレクティブラーニング)の実践
- 第10章 チャレンジャー・コマーシャル・モデルへの移行

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役：関 巖

設立：2012年7月

所在地：【東京本社】東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェスタワー19階
【支社】タイ支社（バンコク）

事業内容：総合経営コンサルティング業務、DX コンサルティング業務

URL：<https://www.libcon.co.jp/>