

JTBトップインタビュー

ビジネスソリューション事業

「21年度はいろいろな取組を重視して、顧客との関係性を強化し、顧客の課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

「21年度はいろいろな取組を重視して、顧客との関係性を強化し、顧客の課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

「21年度はいろいろな取組を重視して、顧客との関係性を強化し、顧客の課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

M&Eのリアル開催に重点

SDGSの課題解決も支援



取締役常務執行役員
ビジネスソリューション事業本部長
大塚雅樹氏

「M&EとEVPに横串を刺すソリューションとして、今年に入り、お客さまから施設提案理由を説明する際に、その施設がSDGSにどう貢献しているかを伝えることが、お客さまからの期待が高まっています。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

「21年度はいろいろな取組を重視して、顧客との関係性を強化し、顧客の課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

エリアソリューション事業

「21年度はいろいろな取組を重視して、顧客との関係性を強化し、顧客の課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

観光地を面で活性化する

ふるさと納税事業さらに強化



常務執行役員
エリアソリューション事業本部長
森口浩紀氏

「21年度はいろいろな取組を重視して、顧客との関係性を強化し、顧客の課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

「21年度はいろいろな取組を重視して、顧客との関係性を強化し、顧客の課題解決に積極的に取り組んでいっています。ABM戦略とは、ターゲットを絞って、お客さまと深く関係性を築いていくことです。21年度は、お客さまの課題解決に積極的に取り組んでいっています。」

JTB旅ホ連特集

旅の喜びを、日本の四季を、ゆっくりとご堪能ください。

【下留の湯】天井・柱・壁の檜の他、恵那のさび石を使ったこだわりの大浴場。高温・低温浴槽や檜風呂・サウナと多彩にお楽しみいただけます。

水明館
岐阜県下呂市幸田 1268
TEL(0576)25-2800 FAX(0576)25-4520
URL: http://www.suimeikan.co.jp/

能登を旅すると、本物の日本にめぐり逢える。

能登半島国定公園・和倉温泉

加賀屋 加賀屋予約センター
TEL.(0767)62-4111

〒926-0192 石川県七尾市和倉温泉 TEL.(0767)62-1111 FAX.(0767)62-1121 https://www.kagaya.co.jp/