

# 定性調査の 活用の仕方

- ・グループインタビューやデプスインタビューを十分に有効活用するために！
- ・定性調査に関する様々な疑問も解決できます！

セミナーの特徴 ~このような方に最適なセミナーです~

調査を発注する側、受注する側、どのような立場の方にもご満足いただける内容です。

- ✓ インタビュー実施中に、どのように「読み取り」、「マーケティング的解釈」をすべきかお知りになりたい方
- ✓ 定量調査と定性調査の使い分け方を具体的にお知りになりたい方
- ✓ こんな少人数の意見で企業の重要な判断を決めてよいのか？と疑問を持っている方
- ✓ 実施経験はあるが、もう一度体系的に勉強したい方

## 《プログラム》

1. 定性調査の効果と活用法
2. 定性調査による潜在ニーズ発掘効果
3. 発注者から受注者へのオリエンテーション(打ち合わせ)のあり方
4. 定性調査を成功させるための具体的な留意事項
5. 後でトラブルを生じさせない企画書の作り方
6. 理想的なインタビュー法とは
7. 良いモデレーターの見分け方
8. 実施中の“読み取り”と分析の基本手順
9. 成功事例&失敗原因と対策
10. グループインタビューとデプスインタビューとの違い・使い分け方

できるだけ分かりやすく、定性調査について解説いたします。

本を読んで分かりづらいことなどが具体的に理解できます。

※司会者(モデレーター)速習コースを受講される方は、当コースを修了して下さい。

日程	2022年10月5日(水)10:00~17:00 ※5月24日(火)・31日(火)Zoom(オンライン)開催のものと同様の内容です
対象	商品企画, 開発, 広告, マーケティング, 調査・営業企画等の担当者や責任者の方 プロダクトマネージャー, ブランドマネージャー, 広告プランナー, デザイナーの方 等々
会場	MCHミーティングルーム (JR水道橋駅東口徒歩2分) ※新型コロナウイルス感染拡大の状況により、Zoom開催に変更する場合がございますのでご了承ください
参加費	39,000円(税込) 講演研修費、教材費、飲食費込み
講師	山口 博史 (株)マーケティングコンセプトハウス 代表取締役社長 神奈川県生まれ。上智大学文学部新聞学科(コミュニケーション)卒業、ソニーにて商品企画、及び消費者調査等を通じて事業部・営業部へのマーケティング支援に関わる。ソニー在籍時より定性調査の重要性を知り、心理学者でもある梅澤伸嘉に師事。梅澤が創業したマーケティングコンセプトハウス入社後は、インタビュー調査の実験等を通して定性調査の体系化を行う。現在は調査の企画&分析に加え、モデレータへの指導・養成を行っている。調査結果を踏まえたヒット商品・既存ブランドの活性化実績多数。日本マーケティング協会、マーケティング共創協会講師ほか企業向けセミナーコンサルティング実績豊富。 【著作】 「失敗と成功の事例から学ぶマーケティング」(近代中小企業誌)2022年連載中 「見えない市場ニーズを掘り起こすGDI法」-3年後・5年後のビジネスチャンス(共)日本ビジネスレポート社 2002年/ 「グループダイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年 …他多数





03-5215-5602 /



y\_hatori@e-mch.jp

2022年

月

日

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、FAXまたはメールにてお申込みください。情報のご提供は任意ですが、年齢・性別情報が未記入の場合は研修時に適切なグルーピング等を行えないこともありますのでご承知おきください。

# 定性調査の活用の仕方 **※会場開催※**

## 参加申込書

2022年10月5日(水)

(フリガナ)

お申込責任者:

所属部署・役職名:

〒

御社名:

住所:

TEL:

FAX:

e-mail:

所属・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

セミナー参加費 39,000円(税込)	人数
書籍『グループダイナミックインタビュー』 2,500円(税込)	冊数
<b>合計</b>	<b>円</b>

事前にお読みいただくと、セミナーの内容がよりご理解いただけます

(株)マーケティングコンセプト  
ハウス編集の『グループ  
ダイナミックインタビュー』  
(同文館出版)を通常2,750円の  
ところ、**セミナーと同時に  
お申込みいただくと  
2,500円(消費税、送料込み)**  
にてお求めいただけます。



- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 銀行振り込みの場合、領収書を発行いたしません。
- ※ 振込手数料は貴社でご負担ください。
- ※ 参加費は原則セミナー開催月の翌月末までのお支払いをお願いしております。
- ※ セミナー開催の5日前までにのご案内とご請求書をお送りさせていただきます。
- ※ 前日、当日のキャンセルは、ご返金出来かねますのでご了承ください。代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申し込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかった場合は、お手数ですが下記担当までお問い合わせください。
- ※ **新型コロナウイルス感染拡大の状況により、同日程でZoom(オンライン)での開催に変更する可能性があります。**

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

### ◆個人情報の取り扱い◆

(株)マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び同種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内のみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

### ◆お申込先／お問い合わせ先◆

(株)マーケティングコンセプトハウス 担当:羽鳥 TEL:03-5215-5601 FAX:03-5215-5602

住所:〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-9-11 TYビル3階 e-mail:y\_hatori@e-mch.jp URL:http://www.e-mch.jp