

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	① 2024年 5月 8日(水)・15日(水) 2日間 13:00~16:00 ② 2024年10月 2日(水)・ 9日(水) 2日間 13:00~16:00
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
オンライン	Zoom開催 (※申込者様には運営事務局から視聴用URLをメール送信致します) PCからご参加くださいますようお願い致します。
参加費	39,000円(税抜) 講演研修費、教材費込み

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



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3月~10月連載
「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

2024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。

定性調査の活用の仕方 **※Zoom開催※**

参加申込書

 2024年 5月 8日(水)・15日(水) 2024年10月 2日(水)・ 9日(水)※ご希望の日にちに をつけてください

(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(税抜)	人数
書籍『実践グループインタビュー入門』 3,000円(税抜)	冊数
合計	円(税抜)

事前または事後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。

梅澤伸嘉 著『実践グループインタビュー入門』（ダイヤモンド社）をセミナーと同時に申込みいただくと**3,000円**（消費税別、送料はサービス）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。
- ※ 大変恐れ入りますが、領収書は発行していません。
- ※ 振込手数料は貴社でご負担をお願いいたします。
- ※ 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。
- ※ セミナー開催の前日までにZoomのURL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つた場合は、お手数ですが下記担当までお問い合わせください。

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◆

㈱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◆

㈱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 e-mail:y_hatori@e-mch.jp URL:http://www.e-mch.jp