

# 豊富な事例でよくわかる！！ 実践マーケティング

マーケティング初心者の方も、経験豊富な方も、使いこなすための重要なエキスを数多くの事例と共に紹介します！

## ～セミナーの特徴～

- ✓ 日々の業務の中で問題が起きた時に“何から手をつければよいのか？”がよくわかる“実際に使える”内容です。
  - ✓ セミナー終了後、ご相談の時間も設けます。
- ※機密性の高い内容のご相談については、別途個別相談に応じます。

### 《セミナーの主な内容》

1. マーケティングとは？商品力とは？商品コンセプトとは？
  - “不思議”な消費者ニーズの正体とは？
  - 消費者のインサイトって何？
  - 「消費者ニーズが大事」などとよく言われるが、ニーズ調査は役に立たない・・・？
  - 商品コンセプトはどのような体裁で作るとよいのか・・・？
2. 発売する前にその商品の運命を知る方法は？
3. あんなに売っていたのに、売り上げが下がってきた！どうする？
4. すぐに使える消費者インサイトの見つけ方
5. 有名なマーケティングフレームよりも役立つ画期的な方法
6. 消費者調査と実際のギャップはなぜおきるか？
7. マーケティングの失敗事例
  - 誰もが陥り易い意外な失敗を豊富に紹介！その原因と対策を公開

・・・など

### 事前アンケートご協力をお願い

**業務の中で抱えている課題をお伺いし  
アドバイスさせていただきます！**

皆さまが業務の中で抱えている課題等を事前にお伺いし、セミナーの内容に反映させ、アドバイスさせていただきます。

また、セミナー終了後のご相談も受け賜っておりますので、お気軽にお声掛けください。

※「競合企業がセミナーに参加している場合は、取り上げないで欲しい」などの条件をつけていただいても結構です。

日程	① 2024年 4月10日(水)・17日(水) 2日間 13:00～16:00 ② 2024年 9月 4日(水)・11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	<b>Zoom開催</b> (※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) <b>PCからご参加くださいますようお願い致します。</b>
参加費	39,000円(税抜) 講演研修費、教材費込み
講師	<p><b>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</b></p> <p>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、営業、販促、商品企画、及び事業部・営業部へのマーケティング支援に関わる。マーケティングコンセプトハウス入社後は、創業者である梅澤伸嘉と共に数多くの失敗事例の研究を重ね、成功のためのメソッドを構築。様々な業界・企業への成功支援を続けており、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。</p> <p>【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</p>





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。

# 豊富な事例でよくわかる！！実践マーケティング

## 参加申込書

**※Zoom開催※** 2024年 4月10日(水)・17日(水) 2024年 9月 4日(水)・11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『消費者は二度評価する』 3,200円(税抜)	冊数
<b>合計</b>	<b>円(税抜)</b>

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『消費者は二度評価する』(ダイヤモンド社)をセミナーと同時に申込みいただくと3,200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。

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でのみ使用であり、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