

強いブランドの作り方とV字回復の方法

【当セミナーの特徴】

- ✓ ブランドの育成や活性化を図ろうとして**失敗した事例を徹底的に研究した成果が当セミナー**です。
ほとんど知られていない成功のための秘訣を公開します。
- ✓ 事前アンケートで皆さまの現在の課題を具体的にお伺いし、それを反映させた内容にしていきます。

※当セミナーは、昨年度まで実施して参りました「成功する！！ブランド育成と活性化」をリニューアルしたものです。

《セミナー内容の一例》

- 1. ブランドの育成や活性化のために何から手をつけたらよいのか？**
→ブランドの育成途中で陥る大きなミスとは？成功させるための具体的な方法論・ツールを紹介
- 2. ブランドリニューアル・リポジショニングの落とし穴**
→「改良」が「改悪」になってしまうケースは多い。そうならないためには？
- 3. ブランド価値を活かし、問題を解決するためには？**
→課題と問題はウラハラ。問題を解決すると価値を損なう恐れがある。どうすべきか？
- 4. 成功するブランドエクステンションの秘訣**
→親ブランドから子ブランドに広げる上での留意点、判断基準、チェックリストを公開。
エクステンションして良い時期・悪い時期／エクステンションした商品群がバラバラで統一性がない。
どのように整理すればよいか。
- 5. 高齢化したブランドを活性化する方法／V字回復の方法と事例**
- 6. 強力なブランドを攻略する方法**
→強いブランドは、向かってくる対抗ブランドを“飲み込んで”大きくなっていく。そのため、攻略方法を間違えると、ますます相手は強くなってしまふ。どうすべきか？
- 7. ブランドと市場調査**
→ブランドは消費者の心の中に作られる。心の中を見るための調査とは？

日程	① 2025年 6月 4日(水)・11日(水) 2日間 13:00～16:00 ② 2025年11月 5日(水)・12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)卒後、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。 【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 「買う前に欲しいと思わせる力 理解しておくべきコンセプト」(月刊販促会議:宣伝会議社)2021年12月 「グローバルダイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年 「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 …他多数





y_hatori@e-mch.jp /



03-5215-5602

2025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、メールまたはFAXにてお申込みください。

強いブランドの作り方とV字回復の方法

参加申込書

※Zoom開催※

2025年 6月 4日(水)・11日(水)

2025年11月 5日(水)・12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: _____

〒

住所: _____

貴社名: _____

電話番号: _____

所属部署・役職名: _____

e-mail: _____

所属部署・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『消費者心理のわかる本』 2,000円(税抜)	冊数
合計	円(税抜)

ブランドは消費者の心の中に作られます。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。

梅澤仲嘉 著『消費者心理のわかる本』（同文館出版）をセミナーと同時にお申込みいただくと2,000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、領収書は発行しておりません。
- ※ 振込手数料は貴社にてご負担をお願い致します。
- ※ 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、テキスト、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合せください。

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◆

(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。

◆お申込み先／お問合せ先◆

(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2-20-4 八木ビル502 e-mail:y_hatori@e-mch.jp URL:https://e-mch.jp