1日 「これは自分にぴったりの商品」と、思わず買いたくなってしまう“ストーリー”を創りだす

詳細はセミナーID JMA100259 検索

20 自分ごと化”と“物語” マーケティング入門セミナー

対象
マーケティング・商品企画・営業企画部門等の業務をご担当されていて、特に、
- 値下げやマス広告に頼らないで売上げを伸ばしたい方
- 感性に訴えるマーケティングを指向する方
- 「自分ごと化」の促進を志向している方
- 現代の消費者をもっとリアルに理解したい方
- トレンドやヒット事例を体系的に理解したい方
- 価格を調査に基づいて合理的に決めたいと思う方

ねらい・特徴

◆ **マーケティングの本質を理解し、消費者心理やトレンドを学んだうえで、消費者インサイト洞察力を高めて、「売れる商品」のコンセプトの作り方を学びます。**

◆「他の商品では代替できない革新的なオンリーワン商品」と「消費者を主人公とする物語があるコミュニケーション」の企画開発を連続して経験することで、「自分ごと化」を実現するマーケティングの基礎を習得します。

◆たった二問とエクセルだけで発見する最適価格理論を紹介します。

会期・開催地

会 場(東京) 2022年 8月 5日(金)
2023年 1月17日(火)

講 師 (敬称略)

四元 正弘 四元マーケティングデザイン研究室 代表

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員: 58,300円／1名
会員外: 70,400円／1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- アイデア出しをする前にこのセミナーを受けておきたかったです。もっといい商品アイデアが出せたのに！と思いました。開発中の商品の販促方法の検討や、今後の開発時のアイデア出しで、本セミナーにて習った事を活用し、広めたいと思います。
- 基本的な内容から丁寧に教えていただけるので、初心者でもわかりやすかったです。商品企画する際に、最後までコミュニケーションを意識して提案できるよう、職場で実践をしてみます。
- 3Cや4Pを超えたマーケティングの考え方が身につきました。弊社はBtoBですが、BtoBtoCを見越して、BtoBなりの物語や製品を考えたいと思います。

プログラム (昼食12:00～13:00)

時間	1日目
10:00	**1. マーケティングの「基本中の基本」と消費者インサイトの理解** ●企業が売りたいのは商品だが、顧客が買いたいのは価値・満足 ●顧客設定、ニーズ・インサイト理解の基本 ●「強み・理想的顧客・本当のニーズ」の三位一体的整理
	2. 物語マーケティングの理論と実践 ●「主人公：顧客＆名脇役：商品」の感動的物語を起承転結で創作 ●結：感動的エンディングから「本当のニーズ・インサイト」を理解 ●自社商品を題材に物語マーケティングを実践 ●顧客の感動を伝えるコミュニケーションの基本アイデアを開発
17:00	**3. ブランドビジョン開発＆新商品・事業開発への展開** ●自社商品／企業の「辿り着くべき未来像」をブランドビジョンとして再整理 ●ミッションステイトメント、新商品・事業アイデアの開発

※各事業終了時の消費税率を適用させていただきます。会期、内容など一部変更の可能性もありますので、ご了承ください。※※最新の情報はJMAマネジメントスクールHPにてご確認ください。