

“買いたい”心理の探り方

～今、企業が知っておきたい「ニーズの深層」～

主催：静岡商工会議所


「マーケティング」の必要性が叫ばれて久しい現在、誰しもが調査し表層のニーズに影響されて、似たような商品が溢れてしまっています。こうした中、消費者が行動や態度の奥底に持つ、ときに本人も意識していない本音（インサイト）を見抜く分析力が、革新的な商品作りに求められます。

本セミナーでは、消費者の行動・心理分析に基づく販売促進の立案と実践により、数々のヒット商品の開発に携わってきた講師から、強い差別化に繋がる“買いたい”心理の探り方を解説します。また、簡単なワークショップを通じて皆様に「革新的商品企画」を実体験していただきます。

日時 平成29年 11月6日（月） 13:30～16:00

会場 静岡第一ホテル（駿河区泉町1-21）

講師 Web行動心理学研究所 四元正弘氏（四元マーケティングデザイン研究所）



受講無料



<講師略歴>1960年神奈川県生まれ。東京大学工学部卒業。
サントリー（株）でワイン・プラント設計に従事し、発明協会賞を受賞。
1987年に電通に転職。メディアビジネスの調査研究やコンサルティング、
消費者心理分析に従事する傍らで筑波大学大学院客員准教授も兼任。
2013年に電通を退職し、現在は四元マーケティング研究室代表を務める。

対象 経営者、商品企画・販売促進担当者

定員 30名（先着順。定員になり次第、締め切らせていただきます。）

申込／ 静岡商工会議所 経営支援課マーケティング支援室（担当：杉山つよし）

問合せ 〒420-0851 葵区黒金町20-8 TEL 054-253-5113 / FAX 054-254-6713

<経営支援課(杉山つよし) 行> FAX 254-6713

11/6 「“買いたい”心理の探り方」参加申込書

事業所名		営業内容		従業員数	人
所在地		TEL	-	FAX	-
参加者名 ①・②	役職（ ）		役職（ ）		
Eメール	今後、当所セミナー等のご案内もさせていただきます。 @				

※申込書にご記入いただいた情報は、当商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用することがありますのでご了承ください。