

【セミナーの意図】HASHIGUCHI Marketing seminar VOL.14 in Fukuoka

消費者の冷蔵庫に常に置かれる商品や、居酒屋にロングセラーとして置かれる焼酎は、どのようにして生まれるのでしょうか？霧島酒造や明太子のやまやで参謀として戦略を考えたマーケターが、成功事例に基づいて具体的なアプローチの仕方を開示します。

“顧客が未だ充足されていない新たな需要”を創造することこそがイノベーションの近道と考え、CP理論、消費者は二度評価する、ポジショニング理論、暗黙知の利用などに基づいて、新しいマーケティングの原則について、3回にわたって解説いたします。

全3回 橋口マーケティングセミナーin福岡

未充足ニーズからのアプローチ 売れた商品のからくりを 紐解く

ブームで終わらない定番商品はどうやって仕掛けるか？
新規需要を創造し、実際に事業に貢献するマーケティングについて、
黒霧島、やまやの明太子など数々の定番商品を仕掛けた
九州出身の仕掛け人が伝授します。

第1回

平成27年1月24日(土) 14:00 - 17:00

【場 所】TKP博多駅南 会議室 (会場問い合わせ TEL:092-474-5145)

福岡県福岡市博多区博多駅南1-3-10 第24中央ビルディング2F

*博多駅筑紫口より、ヨドハシカメラ角筑紫通り音羽交差点のコンビニから南へ5つ目のビル

【参加費】6,000円(消費税込) *3回分まとめてのご購入の場合は 15,000円(消費税込)

【講 師】橋口 善次(元霧島酒造 営業推進室室長、元株式会社やまや 企画開発部部长)
小木 智彦(ソシデア知的財産事務所 代表弁理士)

13:30- 受付開始

14:00-14:30 「良いアイデアでも、なぜ商品が売れないか」 講師:小木

14:30-16:30 「売れた商品のからくりを紐解く」 講師:橋口

16:30-17:00 ディスカッション・質疑応答

17:30-19:30 懇親会 博多駅周辺 予定 (希望者のみ 別途料金)

次回予定:場所・開催時刻同じ 第2回=平成27年2月7日(土)、第3回=平成27年2月21日(土)



【連絡先】ソシデア知的財産事務所(大久保・池野) 【住所】宮崎県宮崎市宮田町11-24黒木ビル1F
【TEL】050-3736-7495 【FAX】0985-89-3709 【e-mail】info@socidea.jp <http://www.socidea.jp/>

【共催】ALL-ONE、ソシデア知的財産事務所

【後援】経済産業省 九州経済産業局、社団法人 九州ニュービジネス協議会 【協力】アセアンプラス株式会社

～マーケティング視点の商品戦略～

【全3回のセミナー内容】

【セミナー講師】

橋口 善次

はしぐち よしつぐ

【所属】ソシデア知的財産事務所 マーケティング顧問

CP理論、消費者は2度評価する、ポジショニング理論、理論深度、暗黙知の利用など、消費者の意識及び無意識を考慮したマーケティング手法を用いて、霧島酒造株式会社の営業推進室室長、株式会社やまの企画開発部部長として、数々の定番商品の開発を行ってきた。

小木 智彦

こぎ ともひこ

【所属】ソシデア知的財産事務所 代表弁理士

筑波大学大学院 物理学研究科博士課程中退後、外資系通信会社に勤務し、ボストン・マレーシア等の海外勤務を経験。その後、都内特許事務所にて、IBM、ヤフー、ホンダ等の特許を担当。取締役として勤務し平成23年独立し、宮崎にて特許事務所を開設。

【モデレーター】

貝原 収

かいばら おさむ

【所属】ALL ONE 代表 ファイナンシャルプランナー

関西大学卒業後、福岡の広告代理店に就職、在籍中にハウステンボス(株)にオープンの前年出向し開発計画・開業計画に携わった。その後、外資系生命保険会社に転職。主に中小企業法人・小規模事業者を対象に営業活動を行った。売上拡大と事業承継・相続問題の相談を多く受け、もっと専門的に中小企業の経営の根幹に携わりたいと考え独立した。

第1回

ブームで終わらない定番商品はどうやって仕掛けるのか？

平成27年1月24日(土)

新規需要を創造し、実際に事業に貢献するマーケティングについて、売れていくための未充足ニーズからアプローチを行うことの必要性と、3回の講義のプロローグとして説明を行います。

第2回

ポジショニング
一顧客の心の中に
その商品を位置づける手法一

平成27年2月7日(土)

ポジショニングは、米国のマーケティング戦略家ジャック・トラウトとアル・ライズの理論であり、これを未充足ニーズの観点から分析する手法について、橋口氏の独自の観点からわかりやすく解説し、売れる手法を提示します。

第3回

売れる商品と売れない商品の謎を解く

平成27年2月21日(土)

物が充足した現在の社会における商品開発とは、どのような商品開発なのかを解説し、売れているとはどういうことなのか、理論深度や暗黙知を考慮に入れた本来あるべき商品開発について解説します。

▼▼▼ お申し込み方法は2通り【Web】or【Fax】ご都合のよい方法をお選びください ▼▼▼

【Web お申し込み方法】

セミナーに参加希望される方は、下記WEBページでチケットをお申し込みください。

セミナー申込受付ページ <http://everevo.com/event/17860>

【Fax お申し込み方法】 ソシデア知的財産事務所 大久保 宛 FAX番号 0985-89-3709

下記の連絡先まで、お名前・電話番号・メールアドレス・領収書の有無を記載の上FAXください。お振込みは、下記の口座(会社名又はお名前と口座名が異なる場合はご連絡ください) *【懇親会】ご参加される方は、下記連絡先までご連絡いただければ幸いです。

フリガナ氏名		会社名		TEL	
				E-mail	
お支払い方法	*○をつけてください お振込 ・ 当日現金	領収書	*○をつけてください 有 ・ 無	懇親会	*○をつけてください 参加 ・ 不参加
振込先	銀行名:宮崎太陽銀行 本店営業部 口座番号:普通1372101 口座名義:コギトモヒコ				



【連絡先】ソシデア知的財産事務所(大久保、池野)

【住所】宮崎県宮崎市宮田町11-24黒木ビル1F

【TEL】050-3736-7495

【FAX】0985-89-3709

【e-mail】info@socidea.jp

<http://www.socidea.jp/>

【共催】ALL-ONE、ソシデア知的財産事務所

【後援】経済産業省 九州経済産業局、社団法人 九州ニュービジネス協議会 【協力】アセアンプラス株式会社