

マーケティングセミナー

売り手発想から 生活者発想への転換

～そもそもの存在意義から発想する～

成熟した市場においては、スペックや価格で差別化するだけでは、競争に勝つことが難しくなりました。

このため、商品・サービスを利用する人を「消費者」としてではなく、「生活者」と捉えることが重要となってきます。

当セミナーでは、実際の事例を取り上げながら、「生活者」の変化の兆しに気づく力を磨き、その気づきから戦略を構築するスキルを学びます。

日時:平成 30 年 12 月 6 日(木)
13:30～16:30

場所:合人社ウェンディひと・まちプラザ
北棟 6 階マルチメディアスタジオ
(広島市中区袋町 6 番 36 号)

受講料:1,000 円

定員:30 名(先着順)

対象:広島市内の中小企業の経営者、管理者など

講師:赤松 範磨 氏

(株)博報堂

そもそもデザイン推進体
代表/ファシリテーター



2001 年博報堂入社。

通信、アパレル、家電、化粧品、飲料、外食等におけるマーケティング戦略立案、ブランド戦略立案、事業戦略立案、新商品開発、店舗開発業務などに携わる。

2015 年「そもそもをデザインする」(事業の存在意義を見える化する)ための「そもそもデザイン推進体」を立ち上げる。

主催:(公財)広島市産業振興センター(中小企業支援センター)、広島市

申込・問い合わせ先については裏面を参照してください。

