

第01回 I B I Cスペシャルセミナー

”売れる”商品づくりとマーケティング戦略のポイント

講師 (株)クリエイティブ・ワイズ 代表取締役 三宅 曜子 氏

【日時】平成20年03月21日(金) 18:30~

【主催】今治地域地場産業振興センター

【参加費】無料

【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター

【参加者】41名

今回は、経済産業省の事業推進アドバイザーなども務める”地域中小企業のサポーター”である 三宅曜子氏 をお迎えしました。

三宅氏は、全国各地で数多くの地域資源の掘り起こしを行い、確実に売れるための販路開拓と販売促進術を実践されています。

《近年のマーケティングの考え方の変化》

マーケティングの基本4P⇒4P+3Rに注目！！

Product (製品)、Price (価格)、Place (場所)、Promotion (プロモーション)

+

Retention (顧客の維持)、Related Sales (関連販売)、Referrals (口コミ)

これからのマーケティングの目的は、忠誠心のある顧客を増やすこと。

《顧客満足度を高める10のサービスキーワード》

1. アメニティ (心地良さ)・・・心地よいものをテーマとした商品やサービスが求められている。
2. ホスピタリティ (親切)・・・お客さまより先回りした気配りは満足度が高い。
3. コンビニエント (利便性)・・・利便性を追求したサービスは満足度が高い。
4. インフォメーション (情報)・・・さまざまな情報をきちんと伝えることで信頼度が増す。
5. エコロジー (環境構造)・・・個人への丁寧なビジネスがエコロジーサービスに繋がっていく。
6. セルフスタイル (自主感覚)・・・お客様自身で行って頂く事で納得できる結果が生まれやすい。
7. プロスタイル (専門性)・・・シハイレベルなサービスが提案できる。
8. エンターテイメント (楽しさ)・・・楽しさのインパクトを前面に出し満足度の高いサービスを提供。
9. ナチュラル (自然志向)・・・現代社会の中で、大きな満足度を訴求できる。
10. バリアフリー (弱者)・・・人に優しいサービスの代表的存在。



Profile/三宅 曜子 (みやけ・ようこ)

- ・消費者心理をベースとした衣食住、生活全般の提案を行うフローコーディネーターとして企業の販売促進企画プロデュースをはじめ、新商品開発、広告企画、パッケージ、店舗設計、ディスプレイ、イベント等具体的な戦略を提供。
- ・また、マーケティングコンサルタントとしても、中小企業支援及び指導、商業活性化事業、まちづくり事業等、顧客のニーズを的確に捉えた市場開発とアプローチ手法等、幅広い分野におけるアドバイスを全国各地で手掛ける。
- ・平成18年度より、経済産業省における中小企業地域資源活用プログラムの事業推進アドバイザーとして、全国での地域資源を活かした活性化事業に取り組んでいる。
- ・武蔵野美術大学油絵学科卒業。
- ・現在、(株)クリエイティブ・ワイズ 代表取締役、(株)マーケティング・ナビ 代表取締役。

