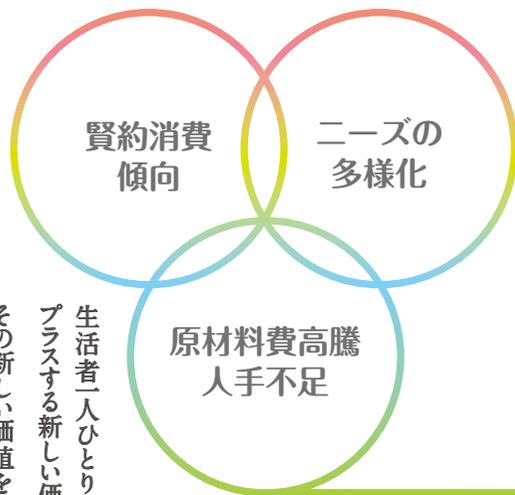


RISUPACK NEXT

2015 AUTUMN

売り場にプラス!
ココロにプラス♪



生活者一人ひとりのココロに満足感を
プラスする新しい価値...。

その新しい価値を生み出す事が出来る
様々な工夫が詰まったヒントやアイデアを
新商品と共にご提案します。



BRANDING ZONE

Share



果物は秋冬の催事に
あわせた注目の「フルーツアート®」
Eatertainment
ニューパッケージも登場



豊かで楽しい食生活を創造する
「イーターテイメントパッケージ」

Eatertainment

+NEXT

注目パッケージ「キューブ」で
サラダと精肉の
3WAY魅せ方提案



商品の価値をストレートに伝える
「シンプルパッケージ」

Simple

CATEGORY ZONE

野菜・果物はステキな
お料理のエッセンス。

高まる健康志向でますます注目される野菜・果物。
生活者の日常会話から価値ある
share(分け合う)商品を♪

青果



キューブ

精肉段付きトレー



写真はイメージです

精肉

家庭で
カンタン焼肉!
単身・夫婦・ファミリーの
ターゲット別商品

パッケージも中身でセレクト!
「ちょっといいもの」握り寿司&
食の洋食化で注目の「洋風寿司」

寿司



うつくし盛

伸び続ける
デリカ理由!
ポイントは高質化&
店のこだわり商品

進む!
食の多国籍化!
ワールドデリカを
ピックアップ

米飯

惣菜



リッジ



好評につき新サイズ追加!



万角新柄



末広盛

鮮魚



鮮やぎ

鮮魚・塩干
売場を活性化!
高質化ニューパッケージと
こだわり商品

バイオ
100%植物由来で
地球環境保全に貢献



ニュートカップ
エコハ

特別セミナーのご案内



8/27
[木]
大阪

き だ り え
木田 理恵 氏
女ゴコロマーケティング研究所 所長
JCDA(日本キャリア開発協会会員キャリアカウンセラー)

1969年生まれ。商業コンサルティング、SPプランニング会社を経て、女性市場マーケティング会社のチーフプロデューサーを勤める。2009年11月に、株式会社レスコフォーメーションの常務取締役役に就任し、同社内に「女ゴコロマーケティング研究所」を創設。2013年4月に独立し、「株式会社 女ゴコロマーケティング研究所」を設立。

女性ならではの視点を活かし、これまでに数々の女性向け商品・サービス、店舗、ショールームの企画、マーケティングを手がける。自身が企画し、講師を務める「女性マーケッター養成講座」では、女性の発想や企画力、プレゼンテーション力を高め、企業の業績に貢献する人材の育成を行い、受講生は600名を超える。「女ゴコロマーケティング」や「女性活用」などをテーマとした講演も多数。

著書に、～男がわからなかった女が商品を選ぶ本当の理由～「彼女がああテレビを買ったワケ」。

木田理恵 著／エスクナレッジ

～男がわからなかった女が商品を選ぶ本当の理由～
「彼女がああテレビを買ったワケ」

女性の購買心理と女性の心をつかむ8つのキーワードについて詳しく解説。日本一やさしい女ゴコロマーケティングの本。



〈主な業務分野〉

- 女性市場開拓のためのコンサルティング
- 女性向け消費財の商品企画、セールスプロモーション
- 女性の採用、集客のための企業ブランディング
- 人材育成のための研修、ワークショップ
- 商業施設の調査・企画
- 専門店の店舗診断、指導

〈主なコンサルティング実績〉

- 自動車メーカー及び販売会社
販売店啓発研修、女性視点のショールーム立ち上げ
販売マニュアル作成コンサルティング
- カーメンテナンスサービスチェーン
女性視点プロジェクトコンサルティング
店づくりマニュアル監修
- パソコン機器メーカー
販売店、メーカー啓発研修、女性視点の売り方ガイド
女性向け販売キャンペーン企画
- クリーニングチェーン
女性市場開発、ブランド構築におけるコンサルティング
- 住宅メーカー
新展示場立ち上げにおける女性視点マーケティングコンサルティング
- 住宅設備メーカー
加盟店向け女性視点マーケティング研修、女性視点販売ツール監修
- アロマテラピーサロンチェーン
新業態開発におけるコンサルティング

他



9/2
[水]
名古屋
9/10
[木]
東京

こ ぼ り な つ か
小堀 夏佳 氏
オイシックス株式会社
店舗事業部 店舗企画セクション 愛の野菜伝道師

1974年東京生まれ東京在住。一男の母。住友銀行総合職として、渉外活動の中で様々なお客様の声を聞き、もっとフレキシブルに素早く変化するサービスを構築したい!幼い頃から好きだった料理や食べ物に関係した食のベンチャー企業に入りたいと決意。銀行の4年勤務を経てオイシックス(株)へ入社。

オイシックス初代野菜バイヤー『愛の野菜伝道師』として全国津々浦々駆け巡り、新しい価値の野菜をキャッチコピーやレシピとともにブランディングしてキラ野菜へと育てあげた敏腕バイヤー。2014年8月より店舗事業部店舗企画チームとしてリアル店舗での販売企画、スタッフマネジメント、イベント企画などを行う。

ネットで野菜を売るなんて?…と、まだ、野菜のムーブメントもなく、トマト、大根と売られてるのが普通で名前もなかった15年前。農家さんが自家用で育てたかぶを『ピーチかぶ』と命名し、キャッチコピー、作りたくなるレシピの作成、メディア戦略までのトータルブランディングをして発信したのをきっかけに「極生フルーツコーン」「安納芋」「マッシュルン」「かぼっコリー」など次々にヒットを生み出し、野菜のムーブメントを作り出した。

全国津々浦々駆け巡る中、とにかく食べるのが大好き!で、野菜に限らず、加工品の発掘からブランディングも行う「マルチバイヤー」と言うより「ムーブメントを作り出す伝道師」に。

現在はリアル店舗での企画運営、販売活動もする中で、ネットとリアル店舗での売れ筋を察知してお客さまの潜在ニーズをくすぶるパッケージや売り方、販売スタッフのトーク指導など店舗全般のトータルブランドを行う。店舗に、伝道師を沢山作ることが売れるキーワードです。

〈主な出演メディア掲載〉

- フジテレビ『なるほどレストラン』第1～第4回目 あっぱれ食材ハンターとして出演
- 『ヒルナンデス』
- 光文社『Mart7月号』
- 『ウーマンタイプ』おうちではんをもっと楽しく! 劇的ベジ生活連載
- 『物売るバカ』角川ストア
- 『カンブリア宮殿』
- 『ガイアの夜明け』 その他メディアTV出演は多数

リスパックプレゼンテーション
テーマ「売り場にプラス!ココロにプラス!」

内容

様々な工夫が詰まったヒントやアイデアを今日の売り場にプラスすることで新しい価値が生まれ、その価値は生活者のココロに満足感をプラスすることができます。すぐに出来る売り場づくりのヒントから生活者の潜在的ニーズを掘り起こす需要創造アイデアをご提案します。

プレゼンター

リスパック マーケティンググループ

売り場にプラス！ココロにプラス♪



※表記の内容は予告なく変更する場合があります。

展示会場
マップ