

特別セミナーのご案内

東京

2/23
[木]

時間 13:00~[約90分]

講師

木田理恵氏

きだ りえ

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)

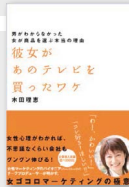


1969年生まれ。商業コンサルティング、SPプランニング会社を経て、女性市場マーケティング会社のチーフプロデューサーを勤める。2009年11月に、株式会社レスコフォーメーションの常務取締役役に就任し、同社内に「女ゴコロマーケティング研究所」を創設。2013年4月に独立し、「株式会社 女ゴコロマーケティング研究所」を設立。女性ならではの視点を活かし、これまでに数々の女性向け商品・サービス、店舗、ショールームの企画、マーケティングを手がける。自身が企画し、講師を務める「女性マーケット養成講座」では、女性の発想や企画力、プレゼンテーション力を高め、企業の業績に貢献する人材の育成を行い、受講生は600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～「彼女があの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～
「彼女があの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

大阪

3/29
[水]

時間 13:00~[約90分]

講師

水元仁志氏

みずもと ひとし

1963年宮崎県生まれ
日本経営コンサルタント株式会社
商人ねっと株式会社
代表取締役
「コトPOPマイスター協会」会長
経済産業大臣登録中小企業診断士



価格競争一辺倒だったスーパーマーケット業界に、「ブルーオーシャン戦略」の考え方や戦略・戦術を導入した日本で唯一のコンサルタント。

「高質スーパーマーケット」・「コト販売(コトPOP)」・「モデリング」・「夕方の再開店」・「超鮮度」・「ハイパーローカル」など、今までスーパーマーケットにはなかった戦略・戦術を次から次へと生み出している。

近年では「健康マーケット」がこれからの「新しいマーケットを創造する」ということで、「健康・安全・安心」にフォーカスした戦略をスタートし始めた。

「2020年以降危機」を声高に主張し、「今、変革やニューへの挑戦をしなければ100%淘汰される!!」と言い続けている。

水元仁志が毎日更新しているブログ「商人伝道師の一日一言」(<http://akindonet.exblog.jp/>)は、1日5,000人以上がアクセスする超人気ブログとなっている。

また、水元仁志が主宰する「やる気と感動の祭典」セミナーは、毎回1,000名近く参加する「業界最高のセミナー」の呼び声が高い。

更に、「気づきと驚きのアメリカ視察セミナー」は募集する前に定員になるなど・・・常に「What is Next?(次に何が訪れるか)」を提案し続けているコンサルタントである。

〈主な著書〉

- 『スーパーマーケットの新常識』
- 『スーパーマーケットのブルーオーシャン戦略』
- 『スーパーマーケットのバリューイノベーション』
- 『スーパーマーケットの新常識②』(いずれも商業界刊)