

JMR 戦略ケース研究会 特別セミナー

新しい価値提案で消費を動かす

～低成長時代でもチャンスはある！勝つための戦略を学ぶ～

●日時：2019年10月18日(金) 13:00～17:00(開場12:30)

●会場：アイビーホール青学会館 東京都渋谷区渋谷4丁目4番25号
最寄駅：東京メトロ表参道駅(B1・B3出口より徒歩5分)

米中貿易摩擦の長期化への不安心理などが影響してか、内閣府の消費動向調査で消費者心理を示す消費者態度指数は、2018年初頭をピークに、緩やかに低下してきている。しかしながらこのような環境下にあっても、時代の潮流を捉え、消費者の価値観に寄り添うことのできる商品は強い。

あらためて新しい価値の提案が求められている。それは画期的な商品開発を行うことだけでなく、顧客との新接点づくりや商品の特性を活かした新市場への訴求などである。

そして、これにより消費を動かすのだ。勝つためには、新次元の“消費を動かす力”が必要だ。今回の特別セミナーでは、様々な視点からの新しい価値提案による“消費を動かす力”の重要性について学ぶ。

PM1:00～1:10

主催者挨拶・趣旨説明

PM1:10～2:20

キリンビール

「キリンホームタップ」が目指す、新しいビール体験

～キリンが参入したサブスクリプションサービスの狙いとは～

キリンビール株式会社 マーケティング部 新規事業創造担当 主務 山口 洋平 氏
寺島 大智 氏

PM2:30～3:40

ライオン

消費者の本質的ニーズの追求による市場活性化

～「ルックプラス バスタブクレンジング」開発ストーリー～

ライオン株式会社 H&H事業本部 リビングケア事業部 ブランドマネージャー 宮川 孝一 氏

PM3:50～5:00

森永製菓

食シーンの拡大によるロングセラーブランドの育成

～10秒チャージ「in ゼリー」の戦略～

森永製菓株式会社 マーケティング本部 健康マーケティング部長 佐藤 実 氏

ご参加の要領

●申込方法 <http://www.jmr-g.co.jp/seminor/index.html>

上記Webサイトからお申込みいただけます。定員になり次第締め切らせていただきますので予めご了承ください。

●参加費

お一人様(消費税含む)

- ・一般受講者 32,400円
- ・JMR戦略ケース研究会会員社 10,800円

お申込・お問合せは・・・

株式会社日本マーケティング研究所
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-23
TEL 03-3263-7131 Mail info@jmr-g.co.jp
担当：坂田