

嫌消費時代到来!

大久保恒夫&松田久一
論客2人が激論!!

お客様に

「買う気」を起こさせる方法

研究セミナー

7月7日(水)
開催決定!

お客様の価値観の激変に、あなたは気づいていますか?

大型テレビは
ほしくない!

車買うなんて
バカじゃないの?

体に悪いアルコールは
いらない!

……こんなことを考えている消費者に、これまで通りの商品を、これまで通りの売り方で売っていても売れるわけがありません。では我々小売業は、彼らに何を、どう売っていくべきなのか? これは今出現している新しい消費者の姿を分析し、その攻略法を考えるセミナーです!

日時 2010年7月7日(水) 13:00~16:30
会場 東京ファッションタウンビル(TFT)ビル 研修室907
東京都江東区有明3-6-11 TFTビル東館9階
(ゆりかもめ国際展示場正門駅から徒歩1分)
価格 25,000円(税込)
定員 50名 ※内容、会場等は変更になる場合がございます。

13:00~14:20

研究講演 あなたのお店を揺るがす



「嫌消費」現象の 背景と攻略法

ハローデイ、ハンズマン、ユザワヤ
…お客様と商品のすり合わせをして
いる企業が勝ち残っている!



JMR生活総合研究所 代表取締役 **松田 久一**

ベストセラー! 東洋経済新報社刊「嫌消費」世代の研究」著者

14:40~16:10 ディスカッション

成城石井 大久保社長は
「嫌消費」をこう見る!

買わない消費者に、 小売業はどうアプローチすべきか?

ディスカウントが正解ではない!
キーワードになるのは「固定客拡大」&「価値創造」だ!

JMR生活総合研究所
代表取締役

株式会社成城石井 代表取締役社長

松田 久一

大久保 恒夫

オフィス2020新社 主幹 緒方 知行 (コーディネーター)



16:10~16:30 質疑応答

キリトリ線

お客様に「買う気」を起こさせる方法研究セミナー受講申込書

DM

受付No.	参加者氏名	年齢	職場名(店舗名)と職位	企業名
				所在地(〒)
				TEL () FAX ()
申込担当部署・氏名(連絡先)	業種・業態	店舗数	年商	店 億円

セミナーのお申込み方法■上記の申込書に必要事項をすべて記入のうえ、(株)商業界「教育事業グループ」宛にFAXしてください。*参加者が複数の場合は用紙をコピーして使用ください。
●ご記入頂いた個人情報宛に、小社の各種案内をお送りすることがあります。送付を希望されない場合には、に印をご記入ください。 希望しない

◆お申込はファクシミリで→FAX.03-3224-7404 ◆お問合せ先: 株式会社 商業界「出版教育事業第1部」 〒106-0041 東京都港区麻布台2-4-9 TEL.03-3224-7488