

研修テーマ：『商品を知らしめ、売れるようにしてゆく』ためのマーケティング活動

●カリキュラム 第1日 平成25年3月5日（火）

17:30	受付開始
18:00	研修開講
18:00－18:05	主催者挨拶
18:05－18:10	講師紹介、諸連絡
18:10－19:30	講義・実習①

1. 多くの人の目に留まるようにするために。
 - ・商品価値と広告媒体のマッチング
 - ・話題になり易い仕掛を考える
2. 話題にしてくれる人（媒介者）は誰か？
 - ・媒介者候補は誰かを考える（その商品は、誰をどのように満足させるだろうか？）

【参加者全員で具体的に考える】

『あなたの商品・サービスの評判が積み重なったイメージを考えてみましょう』

 - ・誰を ・どこで ・いつどんな時（時節・季節・体験前・体験中・体験後）
 - ・どれくらい（満足度の大きさ） ・どんな風に（幸せなシーン）
 - ・どんな力で（ユニークさ・印象の強さ）

19:30－19:40	休憩
19:40－21:00	講義・実習②

■休憩前課題の発表

3. 『話題にしてくれる人（媒介者）』へ呼びかける方法
 - ・どのように呼びかけると話を聞いてもらえそうか？
（疑似体験訴求型・イメージ訴求型・ステイタス刺激型・効果訴求型など）
 - ・媒介者に働いてもらうための工夫（インセンティブ・モニター・ステイタス付与など）

【参加者全員で具体的に考える】

『あなたの商品は、どんな呼びかけ方や工夫が合うと思いますか？』

●カリキュラム 第2日 平成25年3月12日(火)

17:30 受付開始

18:00-19:30 講義・実習①

1. Web を活用した話題伝播

- ・専用 Web サイトと SNS の違い
- ・フェイスブックページの実践事例

2. プランニングの実践 (ワークショップ)

『着地型商品の事例を基に「話題づくりプロジェクト」をプランニングする』

<復習> 『あなたの商品・サービスの評判が積み重なったイメージ』をゴールとして。

①各班でプレスト (アイデア出し)

19:30-19:40 休憩

19:40-20:15 講義・実習②

②各班でアイデアを整理。おおまかなスケジュールと役割を見込んだプランづくり

20:15-21:00 発表と実践へ向けた相談

<ヤマゼンコミュニケーションズ紹介>

全国的にも有数な地方コミュニティ Web サイト「栃ナビ！」を企画運営するマーケティングサービス会社で、広告サービスとしては平面デザイン・印刷及び栃ナビ！の運用ノウハウを活かした Web 構築サービスを得意としています。

今回の研修では、地域の店舗様や法人様とのお取引を通じて培ったノウハウを基に、実践的に「話題にして、売れる確率を増やす」取組みへ繋げることをねらいとします。

そこで講義実習は、栃ナビ！の法人向け企画を行ってきたプロデューサーを中心に行いますが、その他、栃ナビ！の運営ディレクター・Web 構築ディレクター・グラフィックデザイナーなど、各セクションの担当も参加し、皆さまと共にさまざまな課題解決に取り組ませていただきます。