

失敗しない！！ ブランド育成と活性化

～セミナーの特徴～

- ✓ ブランドの育成や活性化を図ろうとして失敗した事例を徹底的に研究した成果が当セミナーです。あまり知られていない成功のための秘訣を公開します。
- ✓ 受講者事前アンケートにより、皆さまの現在の課題を具体的にお伺いし、それを反映させた内容にしていきます。

《セミナー内容の一例》

1. ブランドの育成や活性化のために何から手をつけたらよいのか？

→ブランドの育成途中で陥る大きなミスとは？成功させるための具体的な方法論・ツールを紹介

2. ブランドリニューアルの落とし穴

→「改良」が「改悪」になってしまうケースは多い。その大きな要因とは？

3. ブランド価値を活かし、問題を解決するためには？

→課題と問題はウラハラ。問題を解決すると価値を損なう恐れがある。どうすべきか？

4. 成功するブランドエクステンションの秘訣

→親ブランドから子ブランドに広げる上での留意点、判断基準、チェックリストを公開。

エクステンションして良い時期・悪い時期／「カテゴリーとしての魅力」と「ブランドとしての魅力」のバランスをどのように図るべきか／エクステンションした商品群がバラバラで統一性がない。どのように整理すれば良いか。

5. 強力なブランドを攻略する方法

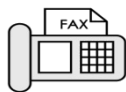
→強いブランドは、向かってくる対抗ブランドを“飲み込んで”大きくなっていく。そのため、攻略方法を間違えると、ますます相手は強くなってしまふ。どうすべきか？

6. ブランドと市場調査

→ブランドは消費者の心の中に作られる。だから企業からは見えにくい。調査は不可欠だが、効率よい、役立つ消費者調査を行うためには？

日程	年2回開催（6月と11月の内容は同じです） 2019年 6月 12日（水） 10:00～17:00 2019年11月 13日（水） 10:00～17:00
対象	商品企画、開発、広告、マーケティング、調査・営業企画等の担当者や責任者の方 プロダクトマネージャー、ブランドマネージャー、広告プランナー、デザイナーの方 等々
会場	MCHミーティングルーム（JR水道橋駅東口徒歩2分） ※会場は変更する場合もございますのでご了承ください。
参加費	38,000円（税込）講演研修費、教材費、飲食費込み
講師	山口 博史（株）マーケティングコンセプトハウス 代表取締役社長 神奈川県生まれ。上智大学文学部新聞学科（コミュニケーション）卒業後、ソニーにて、家電、オーディオビジュアル、音楽（レコード・CD）、タレントイメージ開発、雑貨等の市場調査を中心として、商品開発、営業、販促等に関わる。1989年（株）マーケティングコンセプトハウス入社。消費者ニーズ探索から商品導入後のフォロー、広告・流通政策を含む企業のマーケティング課題の解決を主な業務とする。中でも、豊富な実験研究結果に基づいたグループインタビュー手法は、分析結果の妥当性・予測性が極めて高く、依頼企業のマーケティング成果として実を結んでいる。マーケティング研究協会講師ほか、企業向けセミナー・コンサルティング実績豊富。 【著書論文】 「見えない市場ニーズを掘り起こすGDI法」-3年後・5年後のビジネスチャンス（共）日本ビジネスレポート社 2002年／「グローバルイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年





03-5215-5602

年 月 日

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、FAXにてお申込みください。
 情報のご提供は任意ですが、年齢・性別情報が未記入の場合は研修時に適切なグルーピング等を行えないこともありますので
 ご承知おきください。

失敗しない！！ブランド育成と活性化

参加申込書

- 2019年 6月12日(水)
 2019年 11月13日(水) ※ご希望の日にちに をつけてください

(フリガナ)
 お申込責任者: _____ 所属部署・役職名: _____

〒 _____
 御社名: _____ 住所: _____

TEL: _____ FAX: _____

e-mail: _____

所属・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

参加費 38,000円(税込)

セミナー参加費総額	銀行振込予定日
計 名 円	年 月 日

- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 銀行振り込みの場合、領収書を発行いたしません。
- ※ 振込手数料は貴社でご負担ください。
- ※ セミナー開催の5日前までにはご案内とご請求書をお送りさせていただきます。
- ※ 前日、当日のキャンセルは、ご返金出来かねますのでご了承ください。なお、代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申し込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかった場合は、お手数ですが下記担当までお問い合わせください。

事前アンケートご協力をお願い

業務の中で抱えている課題をお伺いし
 アドバイスさせていただきます！

皆さまが業務の中で抱えている課題等を事前にお伺いし、セミナー内容に反映させ、アドバイスさせていただきます。

また、当セミナーで、演習課題として取り上げてもよい内容がありましたらお知らせください。

※お知らせいただいた方へは、弊社よりご連絡させていただきます。また、「競合企業がセミナーに参加している場合は、取り上げないで欲しい」などの条件をつけていただいても結構です。

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

◆個人情報の取り扱い◆

(株)マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び同種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内でのみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

◆お申込先／お問い合わせ先◆

(株)マーケティングコンセプトハウス 担当:羽鳥 TEL:03-5215-5601 FAX:03-5215-5602

住所: 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-9-11 TYビル3階 e-mail:y_hatori@e-mch.jp URL: http://www.e-mch.jp