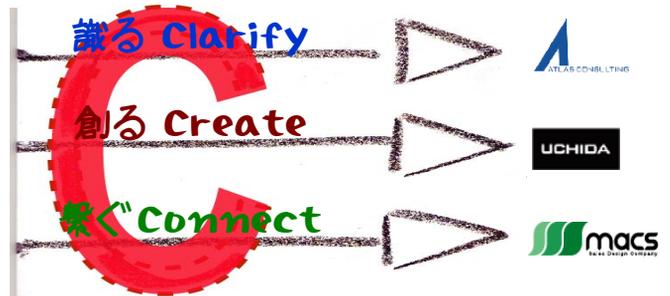


続

「買わない」と「売りたい」をつなぐ

3つの



この度は『買わない』と『売りたい』を繋ぐ3つの仕掛け～商品と消費者を「知る・創る・繋ぐ」～と題し(株)アトラス・コンサルティング、(株)内田洋行、(株)マックスの3社にて合同セミナーを開催する運びとなりましたのでご案内申し上げます。

消費者はものを「買わない」、生産者・流通はものを「売りたい」が『売れない』。この状況を打開するために色々な施策がなされていますが、明確な答えが見えないのも現状ではないでしょうか。そこで、

①消費者を「知る(しる)」 ②仕掛けを「創る(つくる)」 ③売り手と買い手を「繋ぐ(つなぐ)」という3つのキーワードから、『繋ぐ仕掛け』と最新の事例やデモンストレーションなどを織り交ぜ実践的な課題解決策を御提供致します。

御多忙中のところ誠に恐縮に存じますが、是非とも御来場賜りますようお願い申し上げます。

プログラム

第1部 3つのCセミナー

13:30～

「目に見えない消費者心理を解明」



株式会社 アトラス・コンサルティング 代表取締役

森田広一

Clarify

14:20～

人の行動特性を変える！ICTで売り場革命」



株式会社 内田洋行 次世代ソリューション開発センター

藤原裕子

Create

15:10～

「商品と生活者をつなぐ方法～販売現場の本当～」



株式会社 マックス セールスデザイン室 エグゼクティブマネージャー

澤地正人

Connect

第2部 特別講演

16:00～

「フジマキ流ブランドプロデュース」

株式会社フジマキ・ジャパン 代表取締役副社長

藤巻幸夫氏

第3部 懇親会

17:15～18:00

懇親会

