

マーケティング講座

<受講生募集>

アフターコロナ時代に選ばれ続けるブランド、お店になるための発想を身につける

期間：令和4年3月末まで（毎月1回程度、全7回開催予定）

開催時間：18：00～19：30

会場：奈良県産業振興総合センター
1F イベントホール

主催
奈良県

■こんな方におすすめ

- ・奈良県内で製造業をされている方で商品の魅力向上を目指している方
- ・奈良県主催等の展示販売会への参加を希望されている方、もしくは参加経験のある方
- ・奈良県内でお店を創業予定の方、すでにお店を経営されている方

毎月の講義の開催日は以下のホームページでご確認ください。

産業振興総合センターHP

<http://www.pref.nara.jp/50010.htm>

*年間通じて受講生を随時募集
詳しくは裏面に記載

■内容

マーケティング及びマーチャンドライジングの基礎や実例を通し、顧客志向を学びます。

◆講師：スタイルジャパン研究所川野正彦氏
ブランディングアドバイザー／地方自治体と地場産業、それぞれのパフォーマンスを活かした地場産業のブランドづくり
(総務省地域人材ネット登録者)

マーケティングの基本は、いかにして「顧客を創造する」かです。

消費者とは、「商品・サービスを消費する人」のことをいいますが、この言葉の欠点は、私たち人間を「商品やサービスを消費する存在」としてのみ捉えている点です。「消費者」は、私たちのある一面を捉えていますが、私たちのすべてではありません。私たちはモノやサービスを消費するだけでなく、音楽を聴いたり、人と話をしたり、映画を見たり、怒ったり、悲しい気持ちになったり、ペットと遊んだりする人間であり、実際に生きて暮らしている存在です。

一方で顧客とは、「自分から商品やサービスを買ってくれる人」と思われがちですが、辞書によると、「ひいきにしてくれる客。得意客。」と解説されています。単純に、「購入してくれる相手」ではなく、会社やお店のセンスや姿勢を特に強く気に入ってくれて、長く継続してひいきにしてくれる相手が「顧客」です。新規・既存にこだわらず、そのようなお客様を一人でも多く創ることに焦点を当てる。これが、「顧客を創造する」ということです。



世の中には、あいまいな使い方をされている言葉があります。「ブランド」「デザイン」「マーケティング」という言葉もそうです。この講座では、これらの言葉の理解を深めることによって、新たな発想を手にいれることができます。そしてファンの獲得を現実のものにしていただくことを目指します。

◇申し込み方法

下記の申込フォームか FAX に、必要事項を記入して送付ください。

申込先：奈良県産業振興総合センター 商業・サービス産業課

申込フォーム：<https://www.secure.pref.nara.jp/1711.html>

FAX：0742-34-6705 TEL：0742-31-9084

氏名、住所、メールアドレス、連絡先電話番号、

申し込みを希望される方（個人・事業者）の事業内容もしくは商品概要をご記入ください。

随時募集しています。

参加費：無料

※産業振興総合センターHP <http://www.pref.nara.jp/50010.htm>

◇会場へのアクセス：

奈良県産業振興総合センター

奈良市柏木町 129-1（地図→HP参照）

近鉄西ノ京駅から徒歩約20分

