



【必見!】 経営者が知るべき

顧客の購買行動とマーケティング資源の使い方

マーケティングに時間を割けない、費用をかけられない、施策が正しいのかわからない—そんな悩みを抱える経営者は少なくありません。しかし、売上が思うように伸びない理由は「時間やお金が足りない」からではなく、「何をすべきかの優先順位がついていない」ことにあります。

本セミナーでは、売上につながるマーケティングの本質から、商品の買われ方の原則、新規顧客を増やすための仕組みづくりまでを理論とフレームワークをもとに解説します。さらに、「売上を構成する要素」を正しく理解し、売上を伸ばすために本当に必要な変数を把握する視点を身につけます。流行のバズワードに踊らされるのではなく、自社のマーケティングの重心を知り、売上の構造を捉えながら、やるべき施策・やめるべき施策を見極めることが重要です。「このままでいいのか?」と感じている方はぜひ、これを機にマーケティングの本質を見直す機会にしてみてください!

◆主な内容◆

- ①売上につながるマーケティングの本質
- ②商品の買われ方の原則
- ③売上を伸ばすためにやるべきこと・やめるべきこと
- ④新規顧客を継続的に増やす仕組みづくり
- ⑤コモディティ化した競争社会の中での差別化の鍵
- ⑥間違った施策選びをしないための考え方



講師/株式会社ライバルメディアハウス マーケティング戦略部部长 小島 駿 氏

大手総合広告代理店でのプランナーを経て、21年からライバルメディアハウスに入社。100社以上のプランニングの経験を活かし、マーケティング戦略の立案に携わる。戦略から実行支援まで継続的に支援できることが強み。共著「業界別マーケティングの地図」(日経BP)

■開催日時 2025年 5月13日(火) 14:00~16:00

■開催場所 中央区立環境情報センター 研修室
(中央区京橋3-1-1 東京スクエアガーデン6階)

■対象・定員 主に区内の中小企業経営者及び従業員 100名(先着順)

■参加無料 事前申込制

■申込方法 東京商工会議所 HP の「イベントを検索」に(イベント番号:205270(半角))をご入力、または、右上の二次元コードよりお申込みください。



【重要なお知らせ】 イベント・セミナーのお申込には、東京商工会議所の会員・非会員に関わらず、東京商工会議所の「マイページ」の登録が必要です。

① イベント①>申込担当者様ごとに、ご登録できます。ご登録をいただきますと、基本的な申込者情報(氏名・電話番号等)は自動入力されるようになります。

② イベント②>申込後の履歴はマイページ内で確認いただくことができます。

※定員に達し次第、締め切りとなります。参加できない方にのみご連絡します。

■問合せ先 中央区区民部商工観光課中小企業振興係 TEL3546-5487 FAX3546-2097

■主催 中央区・東京商工会議所中央支部・中央区商店街連合会・中央区工業団体連合会

※ご記入いただいた情報は、本セミナーの運営・管理のために使用するほか、各主催団体が実施する各種事業開催や情報提供等のご案内(DM及びFAX)のために利用させていただく場合がございます。