

## 『知恵と工夫で集客できる！ 事例で学ぶ販促作戦講座』 開催報告

### 1. 開催概要

- ・日時 / 平成27年7月29日（水）・30日（木） 各回 18:30~21:30
- ・会場 / (公財) 仙台市産業振興事業団会議室 (仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階)
- ・対象 / おおむね1年以内に店舗を構えての小売業・サービス業での起業を予定している方
- ・受講者 / 25名 (7/29)、24名 (7/30) ※託児利用 0名
- ・講師 / (公財) 仙台市産業振興事業団  
ビジネス開発ディレクター 大志田 典明



大手百貨店を経て、1998年にマーケティング  
コンサルタント会社ブレイントラストアンドカンパ  
ニー(株)を設立。公的機関のビジネスプロデュー  
サー等を歴任。2009年からは当事業団のビ  
ジネス開発ディレクターとして活躍中。  
顧客リピート戦略と科学的視覚効果を導入し  
た店づくりには多くの実績がある。

## 2. 講座内容

- ★マーケティング力
- ★ビジュアルプレゼンテーション
- ★モチベーション
- ★プロモーション

- ★ブランディング力
- ★ニーズリサーチ
- ★リレーションシップ

- ★プロジェクトワーク
- ★ワークショップ

## 3. セミナーの状況



豊富な事例を挙げての実践的な講義に、  
受講生のみなさんも熱心に聴き入っていました。

グループ別ワークショップでは、セグメンテーションやレポート戦略の一環であるクーポン作成といった課題に協力して取り組み、成果を発表し合いました。



## 4. アンケート結果(感想)

「ニーズとウォンツの違い。基本的価値と付加価値の違いを学びました」

「マーケティング分析は、あくまで客観的に科学的に捉えることの重要性を知りました」

「短時間のワークで色んな発見がありました」

「お客様を育てるという考え方、同質化を避けるためのギャップをつける考え方が印象に残りました」

「実例が多くて実践的な内容で良かったです」

## 5. 事務局より

- ・2日間という限られた時間で、販促の基礎から実践までを豊富な事例とワークを取り混ぜながら学んでいただく、密度の濃い講義となりました。スピーディーな展開に一生懸命メモを取られたり、グループ別ワークショップでは協力して課題に取り組んでいただきました。
  - ・セミナー終了後も、ワークの発表内容やお互いの「事業」について意見交換を行うなど、相互交流を深める様子が印象的でした。また、受講後のアンケートでも高い評価をいただきました。
- ☆仙台市起業支援センター“アシスタ”では、今年度も起業を目指す方向けのセミナーとして、起業の準備段階や課題に応じて学べるセミナーを順次開催する予定です。
- 詳しくは“アシスタ”ホームページ (<http://www.siip.city.sendai.jp/assista/>) をご覧ください。
- ☆個別のご相談（無料）も随時受け付けております。どうぞ、ご利用ください。
- 平日 月曜～金曜の8:30～17:00（年末年始除く） / 夜間・週末相談（月1回）も実施しております。
- 詳しくは当事業団HPをご覧くださいか、お電話等でお問い合わせください。
- （事前にお電話でご予約いただければ、お待たせすることなくご案内できます）

