

店舗運営に役立つマーケティングについてわかりやすく解説！

消費者心理を読み取って
アフターコロナを生き残る！

消費者志向 マーケティングセミナー

消費者がお店を選ぶ時には何かしらの“きっかけ”があります。それは「商品の魅力」なのか、「価格」なのか、「お店の雰囲気」なのか、“きっかけ”は様々です。その“きっかけ”には「行動を決定させる心理」いわゆる「行動心理」が働いています。行動心理を学ぶことで消費者が求めていることや心理的效果を読み解き、集客やお店づくりに活かすことができます。消費者志向をマスターし、アフターコロナを生き残るためにもぜひセミナーにご参加ください。

第1回

テーマ： わかりやすい行動経済学の基礎

日時： 2023年1月23日(月)14:00～16:00

内容： 必ずしも合理的に行動しない顧客の消費行動や感情の動きを理解する

第2回

テーマ： マーケティングに活かす行動経済学の事例

日時： 2023年2月6日(月)14:00～16:00

内容： 行動経済学とマーケティングの関係性、店舗運営に役立つ身近な事例の紹介

第3回

テーマ： 現場で活用できるマーケティング手法

日時： 2023年3月2日(木)14:00～16:00

内容： 注目されているナッジ理論、顧客が買いたいと思う仕掛け作り・ディスプレイ・カラーコーディネート

※ナッジ理論=小さなキッカケを与えて来店や購買など人々の行動を変える戦略

【場 所】 八尾商工会議所 3階 大ホール

※駐車場は最初の1時間は無料、その後20分毎に100円が必要になりますので予めご了承ください。また、台数に限りがありますので、できる限り公共機関をご利用下さい。

【講 師】 株式会社Office Plus Works
代表取締役 尾崎 敏明 氏 (中小企業診断士)

【参加費】 無 料 ※定員に達し次第締め切らせていただきます。お早めにお申込みください。

【お問い合わせ先】 八尾商工会議所 支援グループ

〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6

[TEL] 072-922-1181 [FAX] 072-922-8828

[メール] shien_g@yaocci.or.jp ※お申込みは、FAX・メールをご利用下さい。

【新型コロナウイルス対応について】

新型コロナウイルスの影響拡大に伴い、状況を鑑みて、研修・セミナーの開催を中止させていただく場合がございます。中止となる際は、参加者の皆様へ順次、電話・FAXなどでお知らせさせていただきます。当日は会場の除菌や換気、受付にてアルコール消毒液の設置等対応させていただきますが、参加者の皆様につきましても、咳や熱など風邪の症状がある場合には参加を見合わせてください。また、うがい・手洗い、マスクの着用など各自感染防止対策にご協力お願い致します。

- FAXを送付いただいた後、当所から3日以内に「参加票」を送付致します。万が一、「参加票」が届かない場合は、恐れ入りますが、事務局までお問い合わせいただけますようお願い致します。
- セミナー終了後、参加者全員にアンケート回答のご協力をいただきます。webによるアンケートとなりますので、スマホ、タブレットなどをお持ちの方は当日、ご持参下さい。

《消費者志向マーケティングセミナー 参加申込書》

事業所名			
所在地			
TEL	-	-	FAX
メール	@		八尾商工会議所メールマガジン(□要 □不要)
参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(1/23)	<input type="checkbox"/> 第2回(2/6)	<input type="checkbox"/> 第3回(3/2)
参加者名	(ふりがな) 氏 名	(部署・役職)	



八尾商工会議所行

FAX:072-922-8828

※ご記入いただいた情報は、当所運営に必要な範囲で利用させていただきます。また、八尾商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。