



# ポケモンGOのヒットに学ぶ 「売れる仕組み」創造講座

明日からできる！お客様目線になって「売上と利益」を上げる手法を学ぶ

## 研修目的

- (1) 勘と度胸の経営から、「次のステージ」に必要な「思考の枠組み」を学ぶ
- (2) お客様の本音を探る手法で、「売り手目線」から、「買い手目線」に変わる
- (3) 受講者参加型のディスカッション形式で、明日から使える知恵を得る

**日時** 10月14日(金) 13:30～17:00

**会場** ハートピア京都 (京都市中京区竹屋町通烏丸東入)  
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅5番出口すぐ

**受講料** 京都商工会議所会員 10,800円  
一般 16,200円 ※消費税込

**講師**



マーケティングアイズ株式会社

代表取締役 理央 周 (りおう めぐる)氏

フリップモリスなどを経て、インディアナ大学にて MBA を取得。アマゾンジャパン、マスターカードなどで、マーケティング・マネージャーを歴任。2010年に起業し、日本企業のアメリカ進出支援、コンサルティング、社員研修を提供する。2013年より関西学院大学で教鞭をとる。著書『なぜか売れるの公式』(日本経済新聞出版社)など。テレビなどの出演、新聞・雑誌への連載・寄稿も多数。本名: 児玉 洋典。

### 1. そもそも「売れる仕組み」=マーケティングとは何か？

- (1)なぜ売ろうとすると売れないのか？価格競争を避けて勝負するには？
- (2)企業経営とマーケティングはどう関係するのか？
- (3)なぜ、マーケティングを学ぶと「売れる」のか？
- (4)売れる仕組みはたった「3つ」でできている

### 2. 売れる会社・商品はここが違う:事例から学ぶ「売れる仕組み」

- (1)モノを売らずに、値引き合戦から抜け出た造り酒屋のDM
- (2)14倍売った、自転車屋さんの新聞折り込みチラシ
- (3)ショールームにカフェを作り、売上を伸ばしたインテリア・デザイナー

### 3. 収益好転のためのワークショップ

【演習】

- (1)自社だけの強みを見つける手法
- (2)あなたの顧客はだれですか？ターゲット設定の手法

### 4. ポケモンGOに学ぶヒットに共通する仕掛け

- (1)ポケモンGOの影響を「数字」で見る
- (2)製品・サービスとしてのポケモンGO  
～ブルーオーシャン戦略と新結合
- (3)ポケモンGOのユーザー層～ターゲット設定
- (4)今風の、“つながり”の「コミュニケーション」
- (5)最新のビジネスモデル～プレミアム

### 5. ポケモンGOから中小企業は何を学ぶべきか？

- (1)地域活性に活かした「ヨコスカGO」の事例
- (2)周辺需要から、新規事業を開発した事例
- (3)ゲーマーを家の中から、「外に出した」ポケモンGO

### 6. 明日やることを講師に「約束」

【決意表明】

【お申込み・お問合せ】京都商工会議所 会員部 人材開発センター TEL 075-212-6446

FAXまたはWebサイトからお申込み下さい ② お申込み後、速やかに下記口座までお振込み下さい

京都銀行 本店営業部(普) No. 5017759 口座名: 京都商工会議所 研修口 (振込手数料はご負担願います)

※開催日の1週間前に受講証をFAX致します。申込人数が少ない場合は開催を取りやめる事があります。開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金をいたしかねますので、ご了承ください。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡ください。

FAX 075-222-2612 071 『ポケモンGOのヒットに学ぶ「売れる仕組み」創造講座』申込書

会社名		事業内容	
所在地	〒	TEL	
		FAX	
受講料	円× 名分	振込日	月 日 (振込・振込予定)
申込責任者名		所属(役職)名	e-mail
受講者名(フリガナ)		所属部署名(役職名)	e-mail
			年齢

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。