



～ファンの心を直撃！BtoCマーケティング究極の一手～

「顧客分析×ブランディング」の成功事例

講師 ▶ (株)アドハウスパブリック



クリエイティブディレクター 相羽 雄太氏

令和元年 9月 25日 (水)

午後 6:30～午後 8:30

受講料:500円 定員:20名

会場 I P C ビジネススクエア

新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT 21 12F

相羽 雄太 株式会社アドハウスパブリック クリエイティブディレクター

広告代理店やデザイン事務所などで、PRツール製作やパッケージデザインのキャリアを積んだのち、2011年より同社へ加入。ブランディング支援の実績は住宅会社・食品会社、店舗・宿泊施設プロデュース、地域産品の6次産業化など多岐にわたる。差別化のための「選ばれる強み」とは何か？顧客視点をヒントに考えるペルソナ活用術を実例と共に解説します。

主な内容

- なぜ今、顧客視点が求められるの？ペルソナって何？
- じつは簡単に始められる？！すぐに実感できる効果解説
- 商品やサービスを顧客目線で見直して成功！事例紹介 ほか

- 本セミナーでは「顧客分析×ブランディング」をキーワードに、ペルソナを活用したマーケティング手法や、多様化する消費者のライフスタイル、趣味・好みを読み解くノウハウなどをお伝えします。
- ターゲットを正しく絞った結果、ファンの増加や客単価アップを実現した事例など、講師の経験談も交えながら、明日から使える実践的なヒントをご提供します。
- 消費者向け商品の開発や、住宅・小売・サービス・飲食など、消費者ニーズと密接に関わるビジネスをしている方におすすめです！

【お申し込み・お問合せ】

(公財)新潟市産業振興財団(通称:新潟IPC財団) ビジネス支援センター

〒951-8061 新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階

TEL:025(226)0550 FAX:025(226)0555 info@niigata-ipc.or.jp



会場アクセス



IPCビジネススクエア（新潟IPC財団 ビジネス支援センター隣り）

※専用駐車場はありません。公共交通機関もしくは周辺駐車場をご利用ください。

定員・受講料

□定員：先着20名

□受講料：500円

FAXでのお申し込みは、下記をご記入のうえご送信ください。

FAX 025(226)0555

ホームページ(<https://niigata-ipc.or.jp/>)からのお申し込みが便利です【24時間受付】

テーマ 「顧客分析×ブランディング」の成功事例

日時 令和元年9月25日(水) 18:30~20:30

申込者氏名

フリガナ

会社名

フリガナ

電話

() -

FAX

() -

E-mail

注意事項

主催：(公財)新潟市産業振興財団

- ・ 記入いただいた氏名、会社名等の個人情報は、主催者及び講師が次の目的で利用します。利用目的：受講確認、受講者への連絡、今後の事業内容のご案内
- ・ 強引な営業行為、政治・宗教ほか各種勧誘行為などは一切禁止します。上記を行った場合は退場していただくとともに、今後の参加をお断りいたします。
- ・ セミナーやイベントを介して通じたビジネスパートナーとの間で生じたトラブルについては責任を負いかねます。名刺交換などの交流は各自の責任において行ってください。