

# 「欲しくなるギフト」とは？

百貨店流

## 高付加価値の作り方

あなたの商品、その魅力がきちんと伝わる形になっていますか？



本セミナーでは、ギフト市場で求められる高付加価値づくりをテーマに商品の価値を「情緒的価値」と「機能的価値」に整理し、無理なく伝わる形へ整えるための考え方をご紹介します。

講師には、新潟伊勢丹バイヤーの中村氏・山岸氏をお招きし、ギフト市場で求められる高付加価値づくりについてお話しいただきます。

開催日時

9/30 水 14:00 - 15:30

会場

IPCビジネススクエア

(新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階)

講師

定員

20 名 限定

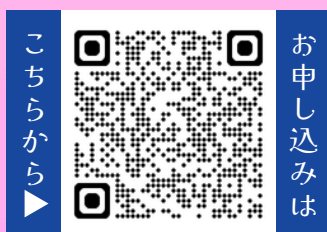


内容

- セミナーの目的
- 高付加価値化とは何か？  
(機能的価値と情緒的価値)
- 地域資材の魅力と可能性
- 自社の強みを見つける個人ワーク

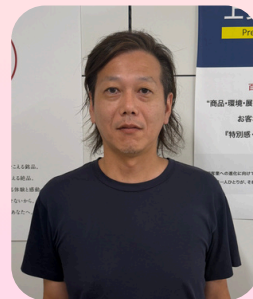


お申込み



株式会社新潟三越伊勢丹  
営業統括部営業部  
事業企画担当

中村 護 氏



婦人靴・バッグ・化粧品など幅広いカテゴリーでバイヤー・マネージャーを歴任。新宿店でのバイヤー経験と経営企画の知見を活かし、高付加価値商品の企画・販売を推進。



株式会社新潟三越伊勢丹  
営業統括部営業部  
事業企画担当

山岸 穂高 氏



新規事業・商品開発・催事企画などを幅広く担当。地域資源を活かした企画や顧客体験設計を得意とし、新たな価値創出に取り組む。