

= 聴講無料 =

# 商業販売促進セミナー

【テーマ】

「モノ」を売るな! 「体験」を売れ!

## 体験を売る “エクスペリエンス・マーケティング” の考え方

内 容: “エクスペリエンス・マーケティング” って何だ?

今は本当に不況なのだろうか? (売れているモノと売れていないモノの差)

従来のマーケティングは効果がなくなってきている

知らないだけで大きな損!

“エクスペリエンス・マーケティング”

チラシ・広告・店頭ポップ・メニューづくり

(「モノ」を売っているチラシ・POPと「体験」を売っているチラシ・POPとの違い)

消費者の86.5%が店頭で購買を決定している

(“エクスペリエンス・マーケティング”を使った消費者が自分の欲しいモノに  
気づかせるチラシ・POPの作成) . . . 等

講 師 フリーパレット集客施設研究所

主宰 藤村正宏氏



~ 講師紹介 ~

1958年北海道釧路市生まれ。大学卒業後、(株)京屋でビジュアルプレゼンテーション、ニューヨーク大学で映画制作の勉強等を経験。帰国後、フリーパレットを設立し、ウインドディスプレイ等に従事。1992年(株)ラーソン・ジャパン取締役に就任後、各種集客施設(水族館・博物館・テーマパーク・レストラン・ショップ等)の企画設計を手掛ける。集客施設の企画に演劇の手法を取り入れて成功。実績が証明されるに従い、信奉者が増える。特に、人の潜在意識に影響する要素を注意深く分析して企画に取り入れる他、体験を売るという“エクスペリエンス・マーケティング”の考え方で集客施設や会社のコンサルティングを行う。

日 時 平成16年2月13日(金)午後2時30分 ~ 4時30分

会 場 上尾商工会議所 3階 大会議室

定 員 80名(定員になり次第締切り・申込順・お申込はお早目に!)

申込先 上尾商工会議所まで TEL: 773-3111 FAX: 775-9090

主 催 上尾商工会議所商業部会・中小企業相談所 共催: 上尾商店街連合会

上尾商工会議所 御中

[申込FAX: 775-9090]

<2月13日開催>

商業販売促進セミナー受講申込書

事業所名:

電話番号:

受講者名:

受講者役職名: