

『プロネットビジネスカレッジ2009』第27回目「マーケティング」が開催されました。世界情勢の読み方に始まり、さまざまな事象の捉え方、マイナスを発想転換してどうプラスに考えるか等、マクロな視点での講義でした。

講座概要

講座名 : マーケティング
開催日時 : 10月22日(木) 13:30~16:30
開催場所 : プロネットビル 研修室
講師紹介 : 宮崎 昭(九州国際大学大学院教授)

九州国際大学大学院企業政策研究科教授。
専門は、「マーケティング論、流通経済論」。
「マーケティングにおける文化的側面」について、研究。

講座内容

- 一、トレンドを読むということは、世界情勢を知ること
- 二、レビットのマイオピア論
顧客中心ではなく、「製品中心」に考えてみる
製品＝顧客満足
- 三、数字にストーリーを読む
データは何も語らない。解釈し、そこにストーリーを読む。
- 四、Cause Related Marketing
社会満足があらたな顧客満足につながる

受講生の声



講義中の宮本講師



講義のようす

カウンタートレンドで企業価値、社会価値を高めるという話が印象に残りました。今後の付加価値をつける時の話として役立てたいと思いました。自分が思っていたマーケティングの講習とは違いましたが、役になったと思います。(サービス業 男性)

コーズ・リレイテッド・マーケティングを自社の業界で適用し、そこをリードできないだろうか、自社は何をできるだろうか、と思いました。(卸売業 男性)

最初は話の内容が理解できなかったが、1つ感じたのは、ベストセラーだけでなくロングセラーの企画を考えていくと良いのではないかと思います。今日の色々な分野のトレンドを調べてみて、業界に取り入れたいです。(運送業 男性)

ロジャースの普及理論とジンメル流行論については、なんとなく自分自身で感じていましたが、このような理論があることがわかり、再度勉強したくなりました。顧客満足と社会満足を統合したやり方がこれからのトレンド！企業価値を高めるため、大企業ではコーズ・リレイテッド・マーケティングに取り組んでいることがわかりました。日頃から自分の仕事が社会に対し、どのような貢献をしているか、常に考えるようにしていく、そうしなければトレンドに気づかないと思いました。(卸売業 男性)

内容は興味のあるものも多かったですが、実際自分の仕事にどう活かせるのか分かりませんでした。受講者も巻き込んで話を進めてもらえた方が聞きやすいです。(卸売業 男性)

お問い合わせは

株式会社プロネット 担当:佐藤・東
〒812-0007福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL:092-474-7798/FAX:092-474-7071
<http://www.pronetjp.com>

【通信欄】