

売れる販促の全体をつかむ

システムデザインセクターでは、販売促進企画講座を毎年開催し、今年度で第5期となります。本講座は、自社商品やサービスの良さを見だし、新たな販売先にアプローチしていく方法をワークショップを通じて身に付けていただく内容となっています。

今回は、8月27日(木)に開催した第6回目の「売れる販促の全体をつかむ」をご紹介します。

「販売促進企画講座」は、7月に第1回目の講座がスタートし、平成28年2月までに全16回行います。講師には、広告やマーケティング等各業界で活躍著しい方々をお招きし、「売れる販促」について、さまざまなアプローチから講義していただきます。

講座レポート ●開催日時：平成27年8月27日(木) ●会場：都産技研 本部 ●講師：田中 康生氏

USPを抽出できなければ販促物につくれない

マーケティング戦略を考える上で基本となる手法を講義。自社の強み・弱みをロジカルに整理して把握する「SWOT分析」、「TOWS分析」について解説しました。その分析に基づいて

導き出されるのが「USP（「特徴+強み+メリット」を表現すること）」です。USPを抽出することができなければ、お客さまに伝えたいことがブレてしまい、良い販促物をつくることはできません。



市場データからターゲットと商品を明確化、顧客目線で戦略を考える

販促企画の精度を上げるためには、市場トレンドや顧客志向、競合分析をしっかりと行うことが重要です。そのためには、外部環境データに基づく分析が必要不可欠。その分析に活用することができる政府統計データが開示されている参考サイトを紹介します。受講者はパソコンで統計データを確認し、自社商品に合った分析を模索しながら、販促プランやツール作成のヒントを見いだしました。



政府統計データ / e-stat (<http://e-stat.go.jp/>)



講師紹介

田中 康生 氏

合同会社ダイレクトメール推進協議会代表。全国でセミナー講師、企業向け研修および企業向け販促コンサルティング、大手企業の販促物の監修などを実施。



販売促進を行う上で、意外と行われていないのが市場データの活用です。客観的事実に基づくデータを活用することを習慣付けることで、戦略・戦術のない自己満足型の販促から脱却できると気付かれた方が多いのではないのでしょうか。今後も受講者の方々にきっかけづくりと気付きを与えていきたいと思ひます。

講座を通し、販売促進のセオリーを身に付けていただく

システムデザインセクター長 薬師寺 千尋

システムデザインセクターは、製品デザインや試作支援などのものづくりだけでなく、中小企業の製品企画力向上のため、人材育成として数多くのセミナーや企画講座を催しています。その一環である今回の講座の目的は、販売促進の“セオリー”を身に付けていただくことです。販促は、ツールを作成したら終わ

りではありません。デザイナーや担当者がパートナー企業にとって最良のものをロジカルにコンサルティングできることを目指しています。

今後も、ものづくりの開発やブランディング、事業化構築等を通して、多くの方々の活躍の場が増えるよう取り組んでいきます。

● USPに市場データをミックスし、より戦略的な販促展開を

外部環境データから得た情報とUSPを照らし合わせ、さらに細かく顧客ターゲットを分析するSTP戦略を実践しました。受講者は、自社製品について調べた結果を活発に発表し、田中氏からアドバイスを受けました。



受講者の声

社内で販促活動に重点を置いていることから、講座を受講しました。仕事をしながらの日常では、勉強する機会が持てないので、とてもためになります。教えていただいたことを意識して、業務につなげていきたいと思えます。

購入することでどのような効果が得られるのか、それを期待して消費者は購入する

明確化された顧客ターゲットとUSPをもとに、販促したい製品の魅力や値ごろ感、購入の際の理由付けを整理してシートに記載し、その結果を受講者が発表しました。田中氏は、「販促は、つくることが目的ではなく売ることが目的。製品を購入することで、購入した企業や消費者がどう変わるかを常に考えることが重要」と強調しました。



受講者の声

都産技研の協力で自社商品を開発し、その商品の販売促進のために講座を受講しました。具体的にステップを教えてください、販売経験のない私でも、とてもわかりやすい内容で、実践することができました。

【販売促進企画講座 カリキュラム】

- 第1回 7/2(木) 10:00 ~ 17:00
事業を戦略的に考える
勝てるアイデアの見つけ方
- 第2回 7/9(木) 10:00 ~ 17:00
勝てるアイデアの育て方
- 第3回 7/16(木) 10:00 ~ 17:00
誰でもできる企画の基本
- 第4回 7/23(木) 10:00 ~ 12:00<自由受講>
経営計画を考える①
- 第5回 7/30(木) 10:00 ~ 12:00<自由受講>
経営計画を考える②
- 第6回 8/27(木) 10:00 ~ 17:00
売れる販促の全体をつかむ
- 第7回 9/17(木) 13:00 ~ 17:00
顧客の気持ちをつかむツールとは
- 第8回 10/1(木) 13:00 ~ 17:00
実践!ツールの使い方
- 第9回 10/8(木) 13:00 ~ 17:00
集客力をアップするイベント企画
- 第10回 10/22(木) 10:00 ~ 17:00
響くキャッチコピーとは?
- 第11回 10/29(木) 10:00 ~ 17:00
コピーで売り上げを伸ばす!
- 第12回 11/26(木) 10:00 ~ 17:00
販促ツールを診断する!
- 平成28年
- 第13回 1/19(火) 10:00 ~ 17:00
マーケティングでチラシ・DMを強化する!
- 第14回 1/26(火) 10:00 ~ 17:00
強いチラシ・DMを設計する!
- 第15回 2/2(火) 10:00 ~ 17:00
売れる、集まる
ホームページの必須ポイント
- 第16回 2/9(火) 10:00 ~ 17:00
お金をかけずにWEBから
問い合わせや受注を増やす方法

今年度の販売促進企画講座の申し込みは、終了しています。来年度の募集は、平成28年6月ごろを予定しています。募集は、都産技研ホームページでご案内します。