



『マーケティングセミナー』 第1回・第2回 開催報告！

開催日時：平成26年10月 3日 金曜日 第1回 午前9:30～ 第2回 午後13:30～

講師：高峰 由美氏 宮崎県産業支援財団コーディネーター

講師の高峰氏は、20代で起業。まだ日本には輸入されていなかった、韓国化粧品の輸入先駆けに成功し、自らの体験談を踏まえて商品販売のマーケティングの仕方を親切丁寧に教えて頂けます。

第1回目は、実際に高峰氏がお手伝いをされた商品の意見討論会でした。商品開発に必要なものはとは、①熱い思いや使命感、こだわりなど！情熱を注げない商品には、販売トークに重みがなく売れないらしいです。可愛い我が子をお嫁に出す気持ちで商品と真摯に向き合うと必ず答えてくれるそうです。②具体的なビジョンや計画 ③マンパワー④資金（投資）⑤熱意、ねばり、時間→最終的には根性論になりそうです。売れる商品を作る為には、その土地らしさ・その企業らしさ・その人らしさ→【らしさ】が必用です。そして、ストーリー！物語のある商品には引き込まれるものですよね。

第2回目は、実際に商品を販売する上で、無料で雑誌やマスコミで宣伝して頂ける【プレスリリース】を学びました。利点は、①広告費をかけずに無料でマスコミを通じて報道されることで認知度が上がる。②広告枠ではなく、記事として取り上げられることで、消費者の注目があがる。③マスコミに取り上げられることで、消費者や業者などからの信頼度が上がる。ポイントとして、相手の媒体が好きそうな内容のリリースを書く事。そのままでも記事になるような完成度の高い記事を書く事。こういった、ポイントを押さえながら、実際に書く練習をしました。要点をまとめるのは、かなり難しいようですが、我が子（商品）が多くの方の手に渡る感動を思うと、言葉にも力が入りそうですね！未来が明るくなるセミナーでした。

－受講生の声－

○先生や参加者の皆さんに活気があふれとても楽しい内容でした。商品がどの様にして世に出るか分かり勉強になりました。（50代・女性）

○高峰先生のお話は毎回参考になります。将来役に立つ日が楽しみです。（40代・女性）

○プレスリリースで第3者に理解して貰う内容の書き方が難しいことを学びました。（60代・男性）

その他、多数ご意見・ご感想を頂き、ありがとうございました。