



- セミナー
- セミナー資料販売
- 過去のセミナー
- ダイレクトメールのご登録

[▲講座・セミナー一覧へ戻る▲](#)

スーパーマーケットの次世代マーケティング戦略 スマホアプリを活用した新しい販売促進手法

お申し込みは終了いたしました。
多数のご参加ありがとうございました。

セミナーのねらい

近年のリテールテクノロジーの進化により、これからのスーパーマーケットの店頭は変化していくと考えられます。市場が成熟し、競争環境が厳しいスーパーマーケット業界において、顧客との関係を築いていくことや商品価値を提案することの重要性はますます高まります。
本セミナーでは、急速に普及が進むスマートフォンに着目し、その利用実態やスマホアプリを活用した販売促進手法の活用事例等を踏まえ、これからのスーパーマーケットのマーケティング戦略について考えます。

受講対象者

- ◆消費財メーカー、卸売業で営業・営業推進・流通企画など
小売業のプロモーション企画、提案に関わる方
 - ◆スーパーマーケット企業でマーケティング・営業企画などに関わる方
- ※上記以外の方は、ご参加いただけない場合があります。事前に弊所までお問い合わせ下さい。

開催概要

開催日	2017年7月12日(水) 13:30～17:20
会場	ホテルグランヒルズ市谷(東京都新宿区市谷本村町4-1) JR 東京メトロ市ヶ谷駅下車・徒歩5分
受講料	1名様につき 30,000円 (税込32,400円)

セミナーの概要

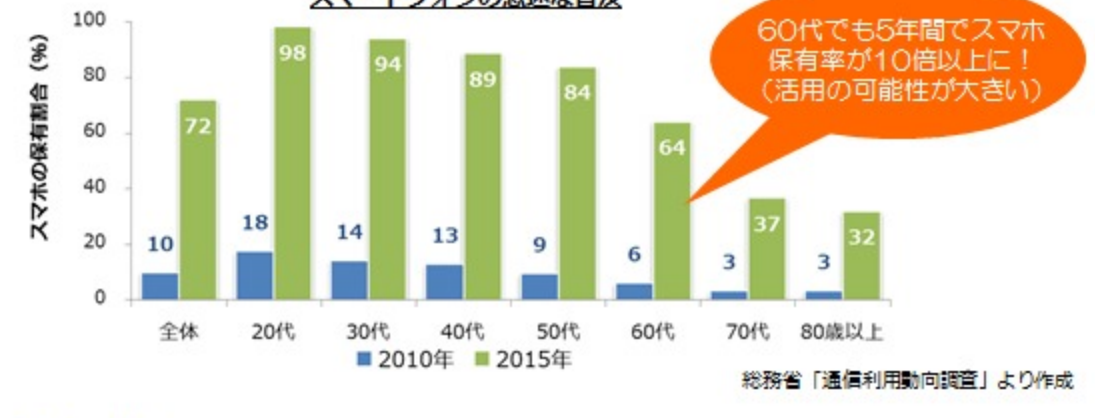
これからのスーパーマーケットのマーケティング戦略への提案

セルフサービスを導入し、成長を遂げてきたスーパーマーケットですが、市場は成熟して売上高の成長は鈍化し、多くの課題を抱えています。従来の成功モデルであったチラシによる集客し、特売・大量陳列による売上拡大は、通用しなくなっており、新たなプロモーション手法の開発が小売業、メーカーともに求められています。店舗間の競争を勝ち抜くためには収益性を高めていくことも課題となっており、商品の価値を伝える販売促進に力を入れ、特売依存から価値提案へのシフトをいくことも重要になると考えられます。
本セミナーでは、新たな価値提案の販売促進手法について、実証実験の成果や事例報告を交えた報告から、スーパーマーケットの課題解決への提案を行います。

スーパーマーケットが直面する課題

- ・人口減少と店舗数増加で、店舗が飽和して客数増加が困難な状況になる
- ・消費者の生活スタイルの変化により、従来のハイロープライシングとチラシによる集客というビジネスモデルには限界が見えてくる
- ・消費者の節約意識の高まりやモノの充足による消費意欲の減退に対応して、価格転売への依存が高まり、収益性の改善が難しい
- ・ITを活用してショッパーとの情報交流を図るECと比べて、膨大な情報から多くの影響を受けた賢い消費者への対応ができていない

背景にある状況



プログラム

時間	内容・報告者
13:30～13:40	はじめに
13:40～14:40	スーパーマーケットにおけるスマホ活用の方向性 <ul style="list-style-type: none"> ・スーパーマーケットを取り巻く消費環境 ・インスタプロモーションの課題 ・米国におけるスーパーマーケットでのスマホ活用 ・スマホアプリを用いた店内販促の実証実験成果 公益財団法人 流通経済研究所 理事 山崎 泰弘
14:40～14:50	休憩
15:00～16:00	スマホアプリによる「価値提案型」マーケティング <ul style="list-style-type: none"> ・スマホアプリ活用がうまくいっていないのはなぜか ・アプリで成功している企業がやっていることは何か ・価値提案をするとうい効果があるのか ・メーカーと流通の共同マーケティングの取り組み成果 株式会社博報堂プロダクツ ディレクトマーケティング事業本部 チーフデータベースマーケティングディレクター 望月 洋志氏
16:00～16:10	休憩
16:10～17:10	ヤオコーが取り組む顧客対応型販促(仮) <ul style="list-style-type: none"> ・食品SMの事業環境と今後の展望 ・ヤオコーのマーケティング戦略の方向 ・ヤオコーアプリを活用した顧客への商品価値提案の事例 ・アプリクーポンの取り組み成果 株式会社ヤオコー 取締役 情報システム部長兼ロジスティクス推進部長 戸川 晋一氏
17:10～17:20	まとめ

※プログラムや講演者の役職・氏名は、都合により変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

お問い合わせ先

公益財団法人流通経済研究所
担当: 東(あづま)、山崎
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-21
TEL: 03-5213-4532 FAX: 03-5276-5457