

第 33 回

# 八尾ものづくりカレッジ

『人の心と行動を軸に売り上げと顧客を創る方法～選ばれる会社になるために～』のご案内

YAO

With  
環山楼塾

● 出会う×つながる×挑戦する！！ ●

商品が売れないのは、不況のせいだけではありません。

消費者の消費行動を促すには二つのハードルがあり、買いたいかどうかというハードルと、買えるかどうかというハードルです。

消費行動の背景にはその人の感性があり、行動の動機が起こるカギは情報が握っています。情報は五感で入ってきて、それまで買いたいと思っていなかったものが、あるきっかけで買いたくなる。人が意思を決定するのは、高次な情報処理であり、価格や機能という要素のみで意思決定はされません。その商品を手に入れたら、自分の生活はどう変わっていくのか。自分の好ましい未来像が描けたときにどうしても買いたいとスイッチが入ります。人は商品ではなく、それらの「ワクワク感」で購買行動に至るのです。

購買行動をよく観察することで何が欲しいのかが見えてくる。

現代においてマーケティングは業種問わず、重要な観点であり、異業種の事例を学ぶことが企業にとってのイノベーションの起爆剤になりうるチャンスとなりますので、本セミナーを是非ご活用ください。

【開催日時】

H30 / 1 / 12 (金)

【場所】

八尾商工会議所会館 3 F  
大ホール

iii 無料 iii

定員 100 名

PROGRAMS

18:00 - 19:45

18:00-

「人の心と行動を軸に売り上げと顧客を創る方法」  
～選ばれる会社になるために～

オラクルひと・しくみ研究所 小阪 裕司 氏

MONOZUKURICOLLEGE

～八尾市は挑戦する経営者を応援します！～