

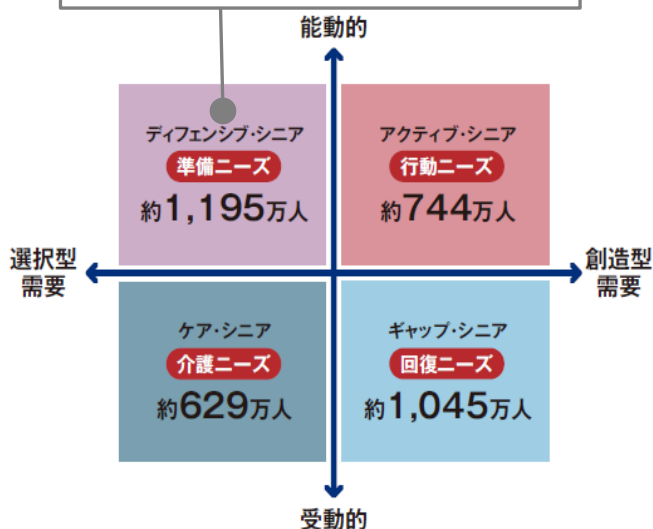
4人に1人が65歳以上

どうやって顧客を増やすか！

講演内容の一部

ターゲットとするシニアを
的確に把握する

年金以外の毎月の定額フローがなく、
堅実な暮らしぶりの層。「不満・不安
を解消する」「モノ」消費が中心

シニアに響くフレーズ、
コピー

例 用途や効果をはっきりという

食器洗い乾燥機の場合

- × オイルバニッシュ効果で汚れを撃退
- 洗剤に5分つけておくだけで、油汚れがしっかり落ちる

例 シニアの不満や不安に訴えかける

IHクッキングヒーターの場合

- 炎が袖にうつることがない調理場で、安心して家庭の味をふるまえます

当日は、これらの詳細やその他のシニアを顧客とするポイントをお伝えします。

日 時

平成30年3月14日(水)

14:00~16:00

会 場

茅ヶ崎商工会議所4階会議室
(茅ヶ崎市新栄町13-29)

※お車での来場はご遠慮ください

対 象

シニアビジネスに興味のある方50名
(商工会議所会員以外の方もお待ちしております)

講 師

株式会社日本SPセンター
シニアマーケティング研究室
プロデューサー 中田 典男 氏

2014年からシニアマーケティング研究室に参画。シニア市場開発のための戦略ツールの構築、ペルソナの策定、シニア世代向けクリエイティブ開発等に従事

【申込方法】お申込み、お問合せは、茅ヶ崎市または茅ヶ崎商工会議所で受け付けております。申込みの際には会社名、業種、所在地、電話番号、受講者氏名をお伝えください。提供いただいた個人情報は、セミナー運営目的のみで利用します。

茅ヶ崎市企画経営課 長寿社会推進担当

電話：0467-82-1111(内線2534) FAX：0467-87-8118
E-mail：kikaku@city.chigasaki.kanagawa.jp

茅ヶ崎商工会議所 中小企業相談所

電話：0467-58-1111 FAX：0467-86-6601
E-mail：soudan@chigasaki-cci.or.jp