

# 印刷工場 課外授業【第12講】

(マーケティング)

## 知って得する 印刷・広告のやさしいセミナー

年末  
スペシャル!  
12/27 (月)

受講料 ¥3,000

### セミナー会場のご案内



印刷工場課外授業2010年最後を飾るのは、人気マーケティングコンサルタントの藤村正宏先生を迎えてのセミナーになります。

先生の著書には「感動で売れ! 体験で売れ!」と言ったタイトルがあるように、是非ライブを体験してもらい音楽と映像を交えた、感動的な講演内容になることと思います。

当日は、来年から使えるカンタンな集客実例等も話していただきますので、即実践していただき、皆さまに素晴らしい新年を過ごしていただきたいと願ひ企画いたしました!

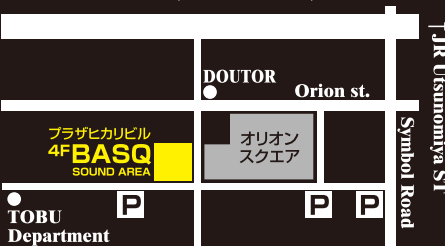
当日はラフな格好でOKです。お酒も飲みながらリラックスして勉強して下さい♪

わかりやすく楽しい講演です!



●会場 / BASQ SOUND AREA

access map 〒320-0802 栃木県宇都宮市江野町7-13 (プラザヒカリビル4F)



更に詳しい情報はコチラからチェック!

BASQ | 検索

<http://www.basq.jp/pc/>



【講師】藤村 正宏 (ふじむら まさひろ)

経営コンサルタント / フリーパレット集客施設研究所代表  
エクスペリエンス・マーケティング実践塾 主宰

#### ■略歴

1958年、北海道釧路市生まれ。釧路湖陵高校、明治大学文学部演劇学専攻 卒業  
『フリーパレット集客施設研究所』代表。現在は、体験を売るという実践的マーケティング手法、「エクスペリエンス・マーケティング」の考え方で集客施設や企業のコンサルティングを行っている。経営者を集め、「エクスペリエンス・マーケティング実践塾」を開催、評判になる。「ガイアの夜明け」出演。

マーケティング・経営部門人気ランキングNo.1

【コンサルタント藤村正宏のエクスマブログ】毎日更新中!

とき 平成22年12月27日月

15:00~17:00(受付 14:40~)

会場はダンスフロアになりますので、着座ご希望の場合は、席数が少ないので、お早めのご来場をお願いいたします。

場所 BASQ SOUND AREA  
BASQ SOUND AREA TEL.028-610-7511

受講料 3,000円 事前チケット販売となります。  
ドリンクをご希望の場合は別料金になります。

定員 150名

#### 藤村先生最新刊『「集客」術!』

藤村 正宏 (著) East Press Business

「お客様を魅きつけるアイデア」を集客のプロに聞いた!ただの「ガラクタ」で売り上げアップ、ギョッとする色でお客様が増えるそれは何故? お金をかけずお客様をトリコにする素敵な魔法をストーリー仕立てで紹介。



【講演】

藤村正宏流

年明けから実践できる

スグ

# 集客術!



講師

**藤村 正宏** (ふじむら まさひろ)経営コンサルタント フリーパレット集客施設研究所代表  
エクスペリエンス・マーケティング実践塾 主宰

マーケティング・経営部門人気ランキングNo.1

【コンサルタント藤村正宏のエクスマブログ】毎日更新中!

<http://ameblo.jp/ex-ma11091520sukotto/>

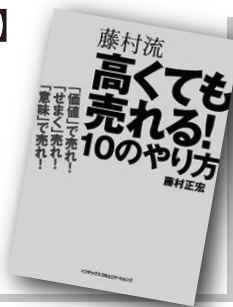
【略歴】1958年に、霧と魚と石炭の街、北海道釧路市に生まれる。北海道の栄光の進学校、釧路湖陵高校を卒業。東京で芝居をやりたいという理由から明治大学文学部(演劇学専攻)へ進む。何故か明治大学にはほとんど登校せず、早稲田大学演劇研究会にて演劇をやる。実は、そのころの夢中だったひとつ上の恋人が早稲田大学で芝居をやっていたから。演劇学などという「つぶしのきかない」学問を勉強して、将来何の役に立つんだと周りから言われた。でも社会に出ると、演劇はとつても役立つ。もしこれから将来役立つ勉強をしたいと思っているのなら、絶対「演劇」を勉強するといひ。大学卒業後、株式会社京屋(マネキン人形のメーカー)にてヴィジュアルプレゼンテーション(簡単に言うと、どういふふう商品と並べたら、もっとモノが売れるかを考えていた)をやる。消費のつぼにいてのが嫌になり、人種のつぼにいてのニューヨーク大学にて映画製作の勉強等を経験。しかし、家庭の事情により帰国せざるをえなくなる。帰国後、フリーパレットを設立し、ウインドディスプレイ等に従事。三越やら伊勢丹やら大丸の仕事をする。1992年、株式会社ラーソン・ジャパン取締役就任後、各種集客施設(水族館、博物館、テーマパーク、レストラン、ショップ等)の企画設計を手がける。このころ尊敬するラーソン社の副社長、鈴木富司氏と出会う。また、鈴木氏の紹介により、師匠と呼ばせていただいている、伊藤ハムの専務さんとも出会う。集客施設の企画に演劇の手法を取り入れて成功。実績が証明されるに従い、信奉者が増える。特に、ヒトの潜在意識に影響する要素を注意深く分析して企画に取り入れるほか、体験を売るという「エクスペリエンス・マーケティング」の考え方で集客施設や会社のコンサルティングを行う。現在、フリーパレット集客施設研究所主宰。

## 書籍紹介

## 【高くても売れる!10のやり方】

高くても売れている商品の共通点は「独自化」だった。隣の会社・ライバルが気付いていない決してやろうとしない「10のやり方」を大公開です。

出版社:インデックスコミュニケーションズ  
発行年月:2008/8



## 【「モノ」を売るな!「体験」を売れ!】

従来のマーケティングはもう効果がなくなってきている。「モノ」を提供しているのではなく「体験」という視点に立って考えてみると、いろいろなことがわかってくる。体験を売り、圧倒的な売上げを上げるノウハウを伝授する。

出版社:オーエス出版  
発行年月:2001/8



チケットご希望の方は、下記申込書をご記入の上FAXをお送り下さい。

ご氏名		枚数	
貴社名		職種	
住所	〒		
電話		Mail	
備考欄			

印刷工場 株式会社 みやもと  
TEL.028-622-5156

FAX.028-625-4863