

# 不確実な時代の消費行動を捉えて売上につなげる 多様化する消費者の価値観を販売戦略に反映する手法とは

物価の上昇、価値観の多様化、そして消費行動の変化。

これまでの常識が通用しない不確実な時代に、売上を向上させるには消費者の本音がどこにあるかを知ることが重要です。膨大なデータをもとに、今日から使える販売戦略への反映方法を学びます。

## 講師

株式会社Brandism  
代表取締役 木村 元 氏



2009年、ユニリーバ・ジャパンへ入社。大手小売に対する法人営業を経て、マーケティング部門にてラックスやダヴなどのブランドマネージャーを担当。イギリス本社の勤務を経て、日本のDoveブランドのカテゴリ責任者を担当。ユニリーバが買収したラフラ・ジャパン株式会社の代表取締役社長として買収後の事業成長を牽引。その後、株式会社Brandismを設立し、日系、外資のBtoB、BtoC領域まで幅広いマーケティング支援を実行している。

## セミナー内容

- ◆膨大なデータから読み解く  
消費者の本音と行動原理とは
- ◆消費者の本音から考える  
「売れる販売戦略」とは
- ◆今日から使える  
顧客層別に考える  
自社の販売戦略の立案

日時 令和7年7月28日（月）15：30～17：00

場所 松山商工会議所 5階 大ホール及びオンライン

主催 松山商工会議所 対象 中小・小規模事業者（会員・非会員問わず）

定員 会場：50名（オンライン無制限） 受講料 無料

※お申込みは7月25日(金)までに、下記申込書をお送りいただくか、QRコードの読み取りからご入力ください。

※当商工会議所に駐車場はございません。お越しの際は公共交通機関をご利用いただくか、近隣の有料駐車場をご利用ください。

問い合わせ先 松山商工会議所 総合企画課 TEL：089-941-4111

申込書（切り取らずにそのまま送信してください）

FAX：089-947-3126 松山商工会議所 総合企画課 行

申込フォーム



事業所名（必須）			
TEL（必須）			
メールアドレス（必須）			
参加者名		参加方法	会場・オンライン
参加者名		参加方法	会場・オンライン

※ご記入いただいた情報は当事業に利用する他、当所から各種事業の案内に利用することができます。