

・・・ <結果を出せる！マーケティング戦略>勉強会のご案内・・・

創業18年を迎える当社は常に『クライアントの利益を追求する』を理念としています。

従って、当社は単なる‘オブザーバー’とは全く異なる仕事の流儀を持っております。

小さなきっかけから大きな結果を生み出すこと、の事例をご覧いただければ幸いです。

株式会社エム・ディー・ジャパン研究所

日程：以下の日時、毎回17:00～18:00      ご参加費：無料

人数：毎回少数の予定      会場：品川区東五反田1-10-7 アイオス五反田2F会議室

ご参加予約&お問合せ：info@mdjapan.com      e-mail でお願いたします。

講師：福澤 俊也      (株)エム・ディー・ジャパン研究所 代表取締役社長

時代と共に数々の成功実績を生む「結果を出すプロデューサー」として活躍。

1980年代～1990年代：大手アパレルメーカーにて香港現地法人の代表を3年間務めた後、  
ニューヨーク、パリでのブランド開拓、台湾法人設立を推進、海外店舗7店を統括。

1990年代～2000年：独立後は大規模動員イベント（織研新聞社 「流通広告賞・奨励賞」受賞）や、TV番組の海外ロケをプロデュース。カンヌ映画祭・アメリカンフィルムマーケットにてバイヤーを務める。

米国ファーストフードチェーンの日本上陸をプロデュース。

2000年より（株）エム・ディー・ジャパン研究所とのコラボレーションにより、  
22企業のマーケティングデザインを推進。

2008年同社代表取締役社長に就任。

=====

<結果を出せる！マーケティング戦略>勉強会/スケジュール

<Vol.2> 8月28日（木） タイトル：「新規ブランド開発」の事例

「新ブランド」を立ち上げ、軌道に乗せる為には‘どのような’プランを組み立て、‘どのように’  
実行すれば良いのか？あらゆるジャンルの商品に対応できる【原理・原則】とは？

自社の‘強み’を冷静に見極め、現時点から‘ほんの少し’先を目標にした戦略構築とマーケティング  
プランが肝心です。その後、「新ブランド」の‘立場（ポジショニング）’を安定させるカギを披露しま  
す。

<Vol.3> 9月18日（木） タイトル：「通販チャネル開発」の事例

‘商品が良ければ売れる’時代は終わりました。同時に「通販」は‘めずらしい商品’で売上を上げる、  
という発想は過去形です。

時代にマッチし、拡大基調にある通販市場。その市場は5兆円規模（07年末時点）、年7～8%の成長  
ペースは「モバイル」「WEB」と「電波（TV）」が牽引しています。

媒体（電波、WEB、印刷等）の違いはありますが、成功する為の基本要因は【商品+マーケティング  
戦略】であることに変わりはありません。‘知る人ぞ知る’商品開発（開拓）へパワーをシフトするの  
ではなく、徹底したマーケティング戦略とチャネル選択により「通販チャネル」の勝ち組になるヒント  
をオープンにします。