

6/14(水)

in 新潟

# お客様が買う理由を、 いかに作るか？ 「ニーズ対応」から「ニーズ サキドリ」への変革

■ 講 師 ウォンツアンドバリュー (株)  
代表 **永井 孝尚** 氏

今の時代、お客様に売ろうとしても、なかなか売れません。  
必要なのは「お客様が喜んで買う理由を作ること」。  
ここで必要なのは  
「ニーズのサキドリ」と「自社の強みの徹底追及」。  
マーケティング思考を身につけることです。  
マーケティングのエッセンスを知るには、  
専門用語は不要です。  
セミナーでは、マーケティング専門用語を使わず、  
わかりやすい事例をご紹介しながら、  
『お客様が買う理由作る』方法を解説いただきます。



■ 日 時 平成 29 年 6 月 14 日 (水)  
14 : 00 ~ 15 : 45 (受付開始 13 : 30)

■ 会 場 新潟県立図書館 1 階ホール  
(新潟市中央区女池南 3-1-2)

■ 定 員 80 名 (先着順)

裏面を  
ご覧ください！

■ 参加費 1 名につき 3,000 円  
但し、**NICO クラブ会員は無料**

■ 主 催 (公財) にいがた産業創造機構  
■ 共 催 新潟県立図書館、新潟県よろず支援拠点

## プロフィール

マーケティング戦略アドバイザー。  
ウォンツアンドバリュー (株) 代表。  
1984 年に慶應義塾大学工学部を卒業後、日本 IBM に入社。事業戦略策定や人材育成戦略策定を担当し、同社ソフトウェア事業の成長を支える。  
2013 年に日本 IBM を退社して独立。ウォンツアンドバリュー(株)を設立。

専門用語を使わずにわかりやすい言葉でマーケティングの本質を伝えることをモットーに、幅広い企業や団体を対象に、講演やワークショップを実施。  
『これ、いったいどうやったら売れるんですか?』『100 円のコーラを 1000 円で売る方法』『戦略は「1 杯のコーヒー」から学べ!』など著書多数。

【問い合わせ先】(公財) にいがた産業創造機構 企画チーム

TEL : 025-246-0038 FAX : 025-246-0030 E-mail : [club@nico.or.jp](mailto:club@nico.or.jp)

■本紙申込書に必要事項をご記入の上、FAX 又は電子メールで送信してください。

## 第 58 回 NICO クラブセミナー申込書

(6/14 (水) 14 時～ 受付開始 13 : 30～)

公益財団法人にいがた産業創造機構 企画チーム宛て  
FAX : 025-246-0030 (E-mail : club@nico.or.jp)

会社名 ・ 個人名			業種	
	どちらかに☑をいれてください。 <input type="checkbox"/> NICO クラブ会員 (1社3名まで無料) <input type="checkbox"/> 非会員		NICO クラブ 入会希望	有 ・ 無
住所	〒			
TEL		FAX		
電子メール				
参加者名		役職		

※ご記入いただいた情報は、プライバシーポリシーに基づき適正に扱います。プライバシーポリシーは当機構のホームページをご覧ください。( <http://www.nico.or.jp> )

### ■会場

新潟県立図書館 1 階ホール

〒950-8602 新潟市中央区女池南 3-1-2

※駐車場に限りがありますのでご了承ください。



**NICO** クラブ

セミナー  
参加費無料!  
1社3名まで

NICO クラブは、NICO をよりご活用いただくために、支援情報やビジネストレンド情報をお届けする会員制度です。

この機会にご入会ください (年会費 3 千円)

#### ●主な会員特典

- ・ NICO クラブセミナーの開催
- ・ NICO クラブセミナー通信をお届け
- ・ 機関誌「NICO プレス」をお届け
- ・ メールマガジンを配信 (毎週水曜)

詳しくは NICO クラブ HP をご覧ください。

<https://www.nico.or.jp/club/>

※HP からも入会手続きが可能です。

NICO 受付印

●お申込みいただいた方には、申込書に受付印を押印の上、FAX で返送します。

●非会員の方は、受付時に 3,000 円を頂戴します。