

『日経MJ』コラム“招客招福の法則”執筆者

# 小阪裕司氏 価値創造セミナー

新消費税時代の到来を間近にひかえ、  
なぜ、あの店は繁盛しているのか…？  
なぜ、あの商品は売れているのか…？  
今、新しい消費社会の捉え方を提示する。



## 売れない時代を生き抜く “視点”と“スキル”

現在、よく企業の方から「今の消費者の欲求がわからない」という声を聞く。アンケートを採っても見えず、アンケートに従って商品を開発、品揃えしたのに売れない。消費者が見えない、とあらゆる業界で言われている。その結果、「今のお客さんは欲求がない。だから応えようがない」と結論づけてしまうことさえある。

《小阪裕司著『心の時代』にモノを売る方法』より》

日時

平成25年10月29日(火)  
13:30開演 (13:00受付開始)

会場

島根県立産業交流会館(くにびきメッセ)  
東棟5階 501大会議室  
島根県松江市学園1丁目2番2号 ☎(0852)24-1111

講師

オラクルひと・しくみ研究所代表  
博士(情報学) 小阪 裕司氏  
<http://www.kosakayuji.com/>

聴講無料(事前申し込み制 先着150名)

聴講のお申込みは、裏面申込用紙に必要事項をご記入のうえ  
平成25年10月15日までにFAXでお申込み下さい。

### 小阪裕司氏プロフィール

オラクルひと・しくみ研究所代表  
博士(情報学)

山口大学(美学専攻)を卒業後、  
大手小売業・広告代理店を経て、  
1992年「オラクルひと・しくみ研  
究所」を設立。人の「感性」と  
「行動」を軸にした独自のビジネ  
スマネジメント理論を研究・開発  
し、2000年からその実践企業の会  
「ワクワク系マーケティング実践  
会」を主宰。現在、全都道府県か  
ら千数百社が集う。近年は研究に  
も注力し、工学院大学大学院博士  
後期課程修了。学術研究と現場実  
践を合わせ持った独自の活動は、  
多方面から高い評価を得ている。

『日経MJ』(日本経済新聞社)での  
400回を超える連載コラム「招客招  
福の法則」をはじめ、著書・連載・  
執筆は多数。九州大学客員教授、  
静岡大学客員教授、中部大学客員  
教授、日本感性工学会理事。

主催：島根県商工会連合会 経営支援課 ☎(0852)21-0651

島根県松江市母衣町55-4 島根県商工会館4階

# FAX 送信状

申込FAX番号(0852)26-5357

**申込み期限** 平成25年10月15日(火)

平成25年度消費税転嫁対策窓口相談等事業

オラクルひと・しくみ研究所 小阪裕司氏 価値創造セミナー

## 『売れない時代を生き抜く “視点”と“スキル”』

**開催日時** 平成25年10月29日(火)午後1時30分

## 受講申込書

**定員150名**

※定員になり次第 締め切ります

事業所名			
申込者名	氏名		
	連絡先	営	FAX
追加 受講者名	②	⑤	
	③	⑥	
	④	⑦	
	合計	名	

受講されるには申込みが必要です。申込期限までに必ずFAXで申し込んで下さい。  
また、定員に達した場合には、申込み期限前であっても締め切らせていただく場合がありますので、ご了承のほどお願い致します。