

小売りが変わる!

～ 買わせる技術から 買いたくなる技術へ～



今、日本の小売業そして流通業が大きく変革しています。ネット小売業が継続的に躍進し、流通の主役の一員としてその存在を確固たるものとししました。他方で大手小売グループの上位集中が進むと同時に、その大手小売業においても、いわゆる総合スーパーの業績が急落し、従来の成長戦略を大きく転換せざるを得なくなりつつあります。

なぜ、ネット小売業が躍進しているのでしょうか？お店に買物にわざわざ出かけなくても良いからでしょうか？もちろん、その要因は大きいのですが、もっと重要なことがあります。それは、「買い方に売り方を合わせる」ことが容易だからなのです。

今、おそらく皆さんは数種類のお店の会員カードをお持ちだと思います。「Tカード」「Ponta カード」「WAON カード」さらには近々に「nanaco カード」も？また、最近は「LINE@」なるものも登場。これらは一体何なのでしょう？単なるポイントが貯まる仕組みではなさそうです。知ってビックリ！最新の小売業の舞台裏を覗いてみましょう！

プログラム

- 《《《 挨拶 》》》
14:00～14:05 仲地 博 (沖縄大学学長)
- 《《《 第1部 》》》
14:05～14:10 講師紹介と講座の進め方
渡辺 隆之 (東京未来大学教授・沖縄大学客員教授)
- 14:10～14:50 「個々人の顧客の買物の仕方を知って、
購買促進に活かす！」
山川 朝賢 ((株)アイディーズ 代表取締役社長)
- 14:50～15:30 「顧客購買データの実践活用事例
～ドラッグストアが変わった!～」
渡會 公士 ((株)ジャパンリテールイノベーション 代表取締役会長)
- 15:30～15:40 休憩
- 15:40～16:20 「小売店頭の技術革新の歴史
～販売促進から購買促進へ～」
渡辺 隆之 (東京未来大学教授・沖縄大学客員教授)
- 《《《 第2部 》》》
16:20～17:00 トークセッションおよび質疑応答



聴講料
300円
事前予約不要

2016年

12月10日 土

場所 沖縄大学 本館101教室

時間 14:00～17:00