

参加無料

小売・サービス業・共同店舗研修会

ナッジ理論でお客様の 「思わず買いたい」へ導く方法

主催：岩手県中小企業団体中央会、岩手県商店街振興組合連合会

※リアル参加・オンライン参加をお選び頂けます。

2024年

3月5日



受付：13：30～

14:00-16:00

アートホテル盛岡3階【青雲の間】 岩手県盛岡市大通3-3-18

ふじた ゆきこ

講師：藤田 有貴子 氏

ふじたクリエイトスタジオ 代表

■ 研修会内容

「人は感情で動き、非合理的な意思決定を行うこともある」という前提に立って、人の行動を分析するのが行動経済学です。その中でもナッジ理論は、営業や接客など日頃のビジネスで意識・無意識を問わず使われています。

ナッジは、「注意を引くために肘で軽く突く」という意味であり、相手に選択の自由を残しつつ、より良い選択を“気分良く”選べるように促すことです。飲食店のメニューで、特定のメニューに「おすすめ」と記載するのは、分かりやすい例でしょう。

当研修会では、実務経験が豊富で、消費者行動に詳しい講師が基本から分かりやすく解説します。

(主な内容)

1. 中小企業だからこそ取り入れたい「思わず選んでしまう」に潜む仕組み。"ちょっとした工夫"が生み出す大きな効果の具体例
2. ナッジ理論をビジネスに活用することは、一見地味だが、困り込みには根強いメリットがある。
3. 「人はなぜそれを買うのか？」自発的により良い選択をするお客様の心理を解明する。



■ プロフィール

慶応義塾大学商学部でマーケティング（消費者行動）を専攻、マーケティングリサーチ会社を経て、同経営管理研究科（慶應ビジネススクール）修了。富士通総研で行政の実証実験及びNPO法人設立に関わる。人材サービス会社で事業企画マーケティング、ブランド浸透度調査、顧客満足度調査や効果検証に従事、ゲーム会社でゲーミフィケーションをテーマにしたおでかけサイトを補助金を活用して、立ち上げ・推進を経験。現在は創業者様及び中小事業者様に、世界にひとつしかない、自社の感性や夢、想いを生かしたコンサルティングや壁打ち、事業計画策定支援を実施している。

お問い合わせ

岩手県中小企業団体中央会 連携支援部

TEL: 019-624-1363

申込期限：3月1日（金）

裏面参加申込書からお申し込みください

(FAX : 019-624-1266) 申込書期限 : 3月1日 (金)
(Mail : m-ibaraki@ginga.or.jp)

「小売・サービス業・共同店舗研修会」 参加申込書

記入日 令和 年 月 日

団体・機関名	
記入者名	
電話番号	

下記のとおり申し込みます。

リアル参加・オンライン参加(どちらかに○)

役職名	参加者氏名	メールアドレス (オンライン希望の方のみ)
	フリガナ	
	フリガナ	
	フリガナ	

■個人情報の取り扱いについて

参加申込書にご記入いただいた情報は、当事業における本人確認、出席者名簿の作成など、本事業の実施のためにのみ使用いたします。