

平成 27 年 8 月 11 日

JADMA正会員 各位

公益社団法人 日本通信販売協会
事務局

JADMA® 2015年9月度 「月例講習会（無料）」のご案内

9 月度の月例講習会は、「最愛戦略」や「アクティブサポート」の提唱者である河野武様をお招きし、最愛志向のコミュニケーション戦略についてお話いただきます。皆様奮ってご参加ください。

記

◆開催日時 平成27年9月29日（火） 15：00～16：30 ※受付開始14：30～

◆講演テーマ

「～最愛志向のコミュニケーション戦略～」

◆講師：河野 武 氏

◆プロフィール：

1997年、ニフティ入社。2001年にニフティ退職後、フリーランスとして数年過ごし2004年からオンライン書店ビーカーワンの専務取締役兼COOを務める。その後、シックス・アパート(株)のマーケティング担当取締役を務めた後、ブックオフオンライン(株)の取締役を務める。現在はフリーランスとして企業の顧問・アドバイザーを務めるかわら、日本の観光再生のために「攻城団」を運営。著書に『Twitterアクティブサポート入門』、『そんなんじゃクチコミしないよ。』がある。

◆内 容

今の時代にモノやサービスが売れるには 3 つの条件があります。それは「いちばん安い」か、「いちばん性能がいい」か、「いちばん愛される」かの 3 つです。つまり、最安・最高・最愛のどれかということです。「最安」と「最高」はわかりやすい戦略ですが競争も激しく、利益を出すのが大変です。そのため多くの企業にとって「最愛」戦略こそが会社を生き延びさせる道であるといえます。本講習会では「最愛」戦略について、いくつかの事例を交えながらご紹介いただきます。

◆対 象：JADMA正会員のみ

◆定 員： 60名 ※先着順とさせていただきます。

◆参加費：無 料（事前登録が必要です）

◆会 場：日本橋ビジョンセンター5F【501】

（〒103-0022 東京都中央区日本橋室町1-5-3 福島ビル5F）

◆申込方法：別紙申込書にご記入の上、FAXにてお申込みください。事務局にてFAX確認後、

3営業日以内に担当者様宛にEメールにて申込確認のメールをお送りします。Eメールが届かない場合は、お手数ですが別紙のお問合せ先までご連絡をお願いします。

- ◆参加者の皆様へ：受講票はお送りしませんので、当日は受付スタッフに名刺を1枚ご提出のうえ、ご入場ください。なお、都合によりキャンセルされる場合はお手数ですが、事務局までご連絡ください。
※代理の方の参加も可能です。当日受付スタッフにその旨お伝えください。

2015年9月度 JADMA月例講習会 申込書

「～最愛志向のコミュニケーション戦略～」 河野武 氏

申込先 FAX : 03-5651-1199 (JADMA事務局 行)

申込日 _____ 月 _____ 日

社名		
担当者	氏名	所属部課
	e-mail	電話番号
受講者	氏名	所属部課
	1.	
	2.	
会場案内		
	<p>【日本橋ビジョンセンター501】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前」駅 A4 出口徒歩 0 分 A1、A6 出口徒歩 1 分 ・J R 総武本線「新日本橋」駅 1 番出口 (JP ビル内) 徒歩 4 分 ・東京メトロ東西線「日本橋」駅 B12 出口徒歩 6 分 <p>日本橋三越本店向かい、1F に島根県物産店「島根館」があるビルの 5F です。</p>	
	<p>3.</p>	
備考欄		
<p>－問い合わせ先－ (公社) 日本通信販売協会 事務局 宮崎・三浦 TEL : 03-5651-1155 Email : jadma@jadma.org</p>		