

# 認知→興味→欲しい！～顧客の「欲しい」を生み出す方法～

日時：平成27年3月4日(水)18:30～20:30

会場：AER6階 仙台市情報・産業プラザ セミナールーム(2)  
(仙台市青葉区中央1丁目3番1号)

受講者：101名

## 講師

### トヨタ自動車株式会社 カローラ店営業部 東京・神奈川地区担当員 担当部長 平野 義孝 氏

1991年トヨタ自動車入社。12年間広告宣伝業務を担当したほか、プリウスでWEBのスペシャルサイトに誘引するTV-CFの制作等を行い、2012年にデジタルマーケティングを本業とする専門チーム「WEBマーケティング室」を設立、室長としてトヨタのデジタルマーケティング業務に従事。現在はカローラ店営業部 担当部長に就任している。



### 島津麴店 6代目 佐藤 光弘 氏

明治42年創業、震災後石巻圏域で唯一の糀製造所で、生糀や味噌の製造販売を行っている。「日本古来からの伝統技術と職人の心意気を受け継ぎ、糀製品を安全・安心を持って製造する。日本古来の伝統食材「麴」を持って、健康の増進に貢献する。」をモットーとし、昔より品質の良い糀を造り出すために生産者の顔が見える上質な素材のみを使用。これまで培ってきた技術を活かし、2014年に低温加熱製法の飲む糀「華糀」を新発売した。

セミナーの内容

講演①「自動車のマーケティングにおける広告戦略について」

(トヨタ自動車(株) 平野氏)

- ・車への関心度と需要は年々減少。「商品への興味関心」の向上無くして、車需要の活性化無し。
- ・いかに「(トヨタに限らず)車に興味がある」消費者を「トヨタファン」にするかがポイント。購入までのプロセスは、**車名認知→興味関心→最購入意向**。特に購入意向の初期段階である「興味関心」が重要で、それを向上できるような「イメージ」「情緒」「機能」を設定していく。
- ・広告物は「商品への興味関心」向上のために大切だが、「きれい」といった見た目がよいだけの物にならないために**広告物が「相手に合わせたものになっているか?」「内容は分かり易いか?」**といったマーケティングの目的に沿ったものになっていることを確認する必要がある。

ZERO CROWN(2003年発売)の事例:

トヨタのフラッグシップカー「クラウン」ブランド再構築のためのキャンペーン企画活動

かつてはあこがれの車であったクラウンが価値観の変化とともに古臭いイメージに評判も変化。「いつかはクラウン」を超えるためのブランドキャンペーンを2年間実施。

「ブランド資産」を失わないようにしつつ、「ブランドアクティビティ」のイメージを得るための広告コミュニケーション戦略を行った。

お客様へのプロミス「**ブランド資産**」  
 × 高級、最先端...  
 新たに加える「**ブランドアクティビティ**」  
 走りが良い、斬新...



①デザインの変更

...例えば、アングルは堂々からアグレッシブへ など

②新たな広告コピー「ZERO CROWN」

...全てを変え、ゼロから生まれ変わったクラウンをPR

講演②「粧を使った新商品開発のためのマーケティングとデザインの力」

(島津麴店 佐藤氏、コーディネーター 笠間建(公財) 仙台市産業振興事業団ハンズオンコーディネーター)

当事業団が支援に携わった飲む粧「華粧」商品化にあたり、行ったマーケティング手法や販促ツール等について紹介し、佐藤氏に支援事業を利用した感想を伺いました。

<支援の流れ>

- ①専門家へのフォーカスグループミーティング形式によるヒアリング  
客観的評価やキーワード抽出
- ②ブランディング戦略の策定支援  
マーケティング・ミックス策定、商品コンセプトの策定
- ③専門家チーム編成によるツール開発  
デザイナー、ライター、カメラマンなどによるセールスツール開発
- ④プロモーション・販路拡大支援  
販売催事への出展や特設サイトの作成



佐藤氏からは、公的支援機関や専門家の“知恵”や“ノウハウ”による支援が有用だったとお話し頂きました。

## 受講者の声

「自社商品、会社としての取り組みを考えながらセミナーを受ける事ができました。とても勉強になりました。」

「天下のトヨタマーケティング、大企業のマーケティングプロモーションでもターゲットによって訴求目的によっていくつかのパターンがあること大いに参考になりました。」

「講演②の島津麴店さんの話は、マーケティングに対して初心者の私にとっては、聞きやすかったです。身近に感じながら聞くことができました。」

「伝えたい事をわかりやすく表現できているか、考えさせられました。」

## 事務局より

受講後のアンケートでは、満足度・時間配分・分かり易さなどの項目で高評価を頂くとともに、「今後も業務で活かしたい」など、沢山のご意見を頂戴しました。平成27年度も事業者・起業家の皆様のお役に立てるような各種事業を展開してまいりたいと思います。

また、当事業団では、デザインに関するお悩みに対して、無料で方法論や考え方などの相談に応じています。

予約制ですので、お電話かメールでご予約ください。

※詳しくは、(公財)仙台市産業振興事業団HP (<http://www.siip.city.sendai.jp/index.html>)をご覧ください。