

P&Gでの20年間で生まれたフレームワークを伝授

元P&G
伊東 正明
伊東塾

ビジネスで勝つための マーケティングの原理原則を学ぶ

in 沖縄 [12月開催<1日集中コース>]

年間150社、200名以上のマーケターが学ぶ マーケティング実践塾



伊東 正明

株式会社吉野家
常務取締役

P&Gにてジョイ、アリエールなどのブランド再生や、グローバルファブリーズチームのマーケティング責任者をアメリカ・スイスにて担当。直近までヴァイスプレジデントとしてアジアパシフィックのホームケア、オーラルケア事業責任者、e-business責任者を歴任。2018年1月より独立、ビジネスコンサルタント。また、吉野家 常務取締役も務める。

「伊東塾」は、P&Gのグローバルのバイスプレジデントを務めた伊東正明氏による、実践を重視したマーケティング・プログラムです。伊東氏は、P&G時代に「アリエール」のマーケティング戦略を手がけたことで知られています。その戦略によって、粉末が中心だった日本の洗剤市場に、液体洗剤を見事に浸透させることに成功しました。さらに、ファブリーズのグローバル戦略を組み立て、全世界の売上増加に大きく寄与しています。

そんな伊東氏は、「マーケティングは本来、シンプルな存在。その原理原則と考え方をカラダに叩き込み、実践の場で仮説・検証・反省のサイクルを繰り返すことで、どんな状況でも顧客を動かせることができます」と語ります。

そこで、この「伊東塾」では、伊東氏が20年以上に渡ってP&Gで培い生まれた、マーケティングの原理原則となるフレームワークを学びます。

主な過去参加企業

アサヒ飲料、エバラ食品工業、ピーチ・ジョン、ライオン、花王、H&M、オムロンヘルスケア、ソニーマーケティング、カルビー、サントリーコミュニケーションズ、サントリーウエルネス、キリン、発行生活、ロート製薬、JIMOS、ヤマハ発動機、牛乳石鹸共進社、日本触媒、東洋ゴム工業、アクサダイレクト生命保険、ダイキン工業、大正製薬、三井住友カード、クレディセゾン、富士通、日本ビザハット、千趣会、カインズ、ブックオフコーポレーション、朝日新聞社、静岡オリコミ、テレビ東京、小学館集英社プロダクション、ヤフー、LINE、ゴルフダイジェスト・オンライン、ポケモン、電通、博報堂、電通デジタル、電通パブリックリレーションズ、電通東日本、アド電通大阪、大広、アイレップ、インテージ、CyberBull、ベストインクラスプロデューサーズメンバーズ、アジャイルメディアネットワーク、トライバルメディアハウス

過去参加者の感想



内容の全てがマーケティング担当者、特にブランド担当者にとって、必須な知識と意識、心構えでした。
[大手国内食品メーカー マーケティング責任者]



勤めたいのは会社の中のコミュニケーション、マーケティングにかかわる人すべて、勤めたくないのは競合他社です(笑)。
[国内電機メーカー 広告担当]



クライアント視点で、ここまで整理された議論を聞けるうえに、実際のビジネスアウトプットも関連した成功・失敗事例を話してもらえる講座は、他にないと思います。[マーケティングソリューション会社 社長]



これほど、実践に基づいたマーケティング研修は無いです。成功談だけでなく、うまくいかなかった話も織り交ぜて、お話しただけが大変貴重。こんなにワクワクしながら身になる講義を受ける機会はないと思います。
[リサーチ会社 新規事業責任者]

学びのポイント

Point 1

講師が実践してきたプロセスを体系化しました。一人の講師が教えることで、内容にブレがなく学べます。

Point 2

様々な手法が飛び交うマーケティング業界の中で、一貫通貫したフレームワークを伝授します。

Point 3

実ビジネスで勝ち続けてきた講師だからこそ、使われる事例も全て実際の事例。追真に迫った内容です。

カリキュラム

1

マーケティングのフレームワーク
WHO/WHAT/HOW

- ✓ マーケティングとは何か？
- ✓ ビジネス目標を消費者目標に解釈することから始まる
- ✓ 販売目標を決めるもの
- ✓ WHO/WHAT/HOWの概要

2

WHOの実践

- ✓ ターゲットの設定
- ✓ 人間の脳の仕組み
- ✓ 消費者理解の仕方
- ✓ インサイトとは何か、その探し方
- ✓ 量的調査と質的調査

3

WHATの実践

- ✓ お客さまは、なぜ購入するのか
- ✓ ブランディング、エンゲージメントとは何か
- ✓ 競合は誰か
- ✓ POD/POP/POFモデル

4

HOW -メッセージ

- ✓ よい広告を制作してもらうためのブリーフ
- ✓ 売れる広告の方程式
- ✓ 凡人のためのクリエイティブ評価
- ✓ ブランドキャラクター

5

特訓コース

- ✓ 企業の実例をベースにした、ケーススタディに取り組みます。講義内容を踏まえて受講生が考えた案を伊東氏から直接講評してもらうことで、実際の現場で役立つ力を身につけます。

参加対象者

- ・ 企業内でマーケティングや広告プロモーションの方針策定や実務を担当している方
- ・ 実践的なフレームワークを会得して、戦略立案のベースを身に付けたい方
- ・ マーケティングや宣伝部門内の研修プログラム立案や、部下の指導を担っている方
- ・ 企業に対してマーケティングや広告プランを提案する広告会社・マーケティング支援会社の方

こんな方に
おススメです

開催概要

- 開催日時 <1日集中コース>
2020年12月10日(木)
- 場所：沖縄中部（予定）
- 受講費用：58,000円
- 定員：50名(最低実施人数10名)

申込はこちら



【お問合せ先】

株式会社ナノベーション
橋本 / 笠原

E-mail : hello@nanovation-jp.com

Tel : 03-5410-2700

〒106-0045 東京都港区麻布十番2-5-11 7階

〒904-0302 沖縄県読谷村喜名2346-11 読谷村地域振興センター2F