

# 食品スーパー様向けセミナー

テーマ

## 『お客様の声に応える売場づくり』

日時：2013年12月5日（木） 13:30～16:40 / 受付13:00～  
定員：30名 / 事前登録制（先着順）  
参加費：無料  
主催：株式会社ネクステージ コンサルティング  
協賛：株式会社KSP-SP / 株式会社アシスト / テックジーニ株式会社  
対象者：商品部、店舗運営部、営業企画部、情報システム部の方など  
会場：関東ITソフトウェア健保会館 1F 会議室B（大久保）

### 講演タイムテーブル

13:00		受付開始	
13:30	5分	ご挨拶 株式会社ネクステージ コンサルティング 代表取締役社長 福村 潤司	
13:35 ～ 14:35	60分	<b>基調講演</b>  ビッグデータ時代の チェーン・オペレーションと 店舗のローカリゼーション  株式会社KSP-SP 代表取締役社長 山中 正彦 氏	<b>【講演概要】</b> 現在、小売業が直面している課題と、それらに対するソリューションの方向とビッグデータとの関連の有無を解説します。  <b>【講演者略歴】</b> 味の素株式会社食品開発部専任部長を経て2003年、株式会社KSP-SPを設立し代表取締役に就任。 2005～2007年、法政大学キャリアデザイン学部教授を兼任。 〔研究分野〕: 店頭の活性化、マーケティング戦略、新製品開発]
14:35 ～ 14:55	20分	・市場POSデータから見た「マーケットトレンド」 ・KSPサービスのご紹介 株式会社KSP-SP	・主に2013年3月～8月の市況について ・1.新商品スーパー速報 2.CCMC-SM と カテゴリー横断:売れ筋トップ100
14:55	15分	休憩	
15:10 ～ 15:40	30分	ディビジョン・テーブル分析 株式会社ネクステージコンサルティング 営業統括部 マネジャー 星乃 俊雅	お客様の支持度や荒利益などデータを組み合わせることで、商品に対する具体的な次の打ち手を検討する仕組みをご紹介します。
15:40 ～ 16:10	30分	Voice of Customer テックジーニ株式会社 代表取締役 西田 貴氏	“お客様の声(Voice of Customer)”を、先入観に捉われない売場づくりにつなげます。他業種ではすでに活用されているVOCシステム“FeedBox”をご紹介します。
16:10 ～ 16:40	30分	競争力の源泉を生み出す作業計画 株式会社ネクステージコンサルティング 営業統括部 マネジャー 和田 峰明	お客様に支持される売場づくりや、新しい取組みには、人と時間が必要です。効率的な作業計画でお店の競争力を高めるための取組みについてご紹介します。

■講師・演題については予告なく変更することがあります。

FAX  
送信方向

# 参加申込書

メールでも受け付けております。必要事項をご記入の上、[m-staff@nextage-c.jp](mailto:m-staff@nextage-c.jp)までお送り下さい。

申込締切：2013年12月4日(水)

申込日	2013年 月 日
社名	
役職 / 部署	/
住所	
氏名 / カナ	/
TEL / FAX	/
メールアドレス	

お名刺添付

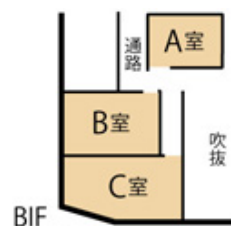
お名刺を添付頂いても結構です →

弊社は、個人情報に関する法令およびその他の規範を遵守し、お客様の大切な個人情報の保護に万全を尽くします。なお、今回ご記入いただいた御社様の情報に関しましては、本セミナーおよび弊社のソリューションに関する情報提供に利用させていただくことがあります。会場の都合により、1社につき2名までとさせていただきます。お席数には限りがございますので、満席になり次第受付を終了とさせていただきます。

FAX送信先：03-5940-2242  
メールアドレス：m-staff@nextage-c.jp

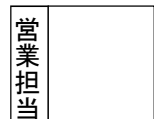
株式会社ネクステージ コンサルティングセミナー事務局行

関東ITソフトウェア健保会館 1F 会議室B  
東京都新宿区百人町2丁目27-6



### 会場へのアクセス

- JR総武線「大久保駅」下車 北口改札より徒歩1分
- JR山手線「新大久保駅」下車 徒歩5分



2013.11.6 Ver.3.0

株式会社ネクステージ コンサルティング

本社 〒113-0021 東京都文京区本駒込 6-25-6 イトービル駒込4F

セミナー事務局 (担当: 二宮) TEL:03-5940-2240 FAX:03-5940-2242 E-Mail m-staff@nextage-c.jp