

中堅食品・トイレタリー・化粧品企業の
「マーケティング革新」コンサルティング・プログラム
マーケティング・マネジメントのあり方革新

- 商品開発の革新
 - 営業活動の革新
 - TCR運動とコストダウン・事例研究
 - 教育研修の実務指導
- の4つの一体革新

企業の内部に入って、各部門のマネージャー、担当の方々と一緒になって革新していきます。

- ・ トップのマーケティング革新の課題を抽出
- ・ 課題を抱えている各部門課題の抽出
- ・ 課題解決方法の提示と部門の人と一緒に課題を解決実行
- ・ 関連部門との関係発見と課題の抽出
- ・ 課題の一体解決とマーケティング・マネジメントの革新を行っていきます。

日本オリエンテーション 主席客員研究員 川上義昌

川上 義昌 元・花王株式会社食品事業部 事業部長

株式会社日本オリエンテーション主席客員研究員

花王株式会社の新規事業部門を主軸に、化粧品販売部長、食品事業部長として商品開発、ブランドマーケティング、エリアマーケティングの手法開発、チャネルづくり、販売制度政策、全国販売体制確立などの指揮をとる。

特にエリアマーケティング手法は、花王市場戦略の基本となっている。

家庭品販売部門においては、支店長、販売会社専務、化粧品販売社長などを歴任し、花王の販売体制強化、エリア流通政策、販社設立、統合、経営支援などを矢継ぎ早に推進。今日ある磐石の花王販売網の基盤を確立した。

日本オリエンテーション 代表 松本 勝英

松本 勝英 株式会社日本オリエンテーション代表取締役

戦略担当ディレクター

株式会社日本オリエンテーション代表

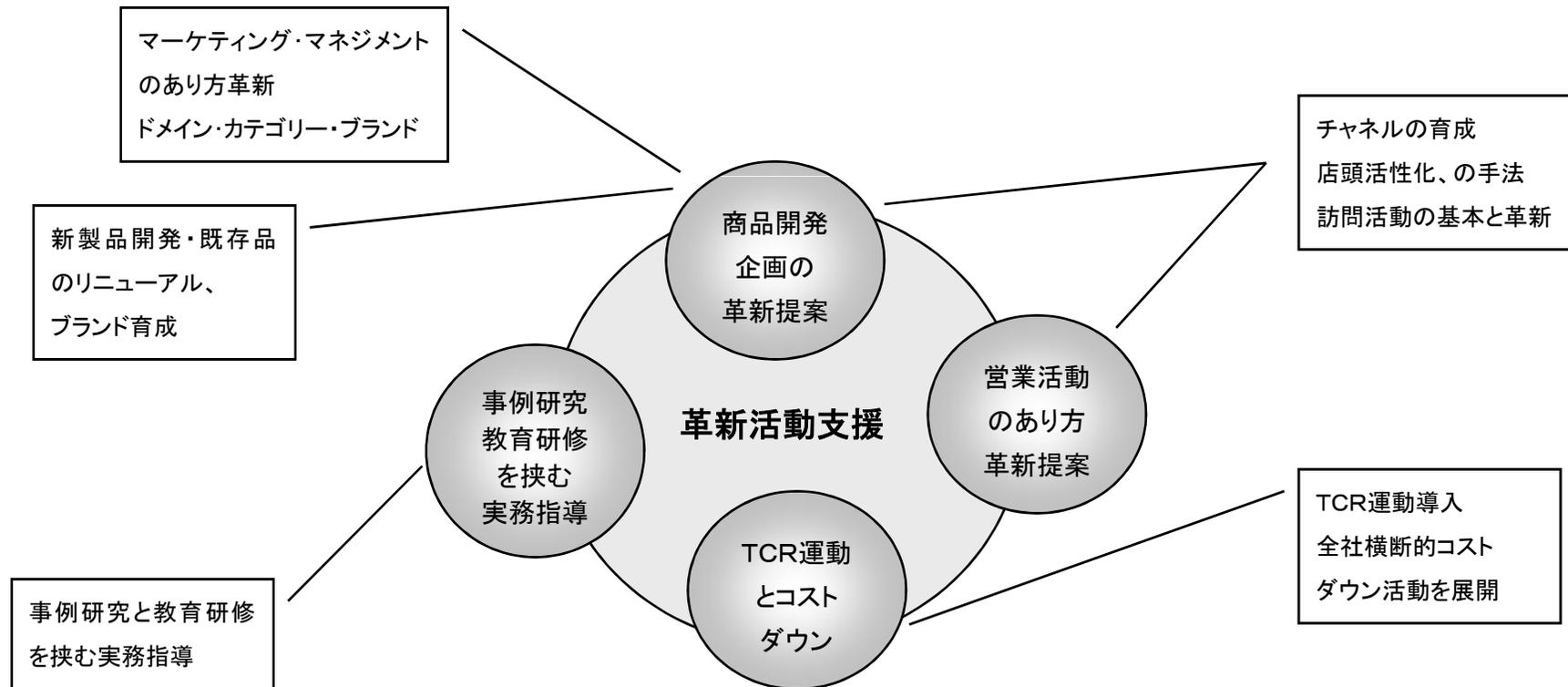
シーメンスを経て、1970年マーケティング・コンサルティングを業務とする、日本オリエンテーションを設立。食品、トイレット商品、薬品、家電商品、ミュージシャン、出版などパッケージ商品、耐久消費財およびサービス商品のマーケティング、新商品戦略の立案を担当。

現在、文化人類学、動物行動学、神経生理学、民族学、言語学などを統合した「新人間学」とマーケティング戦略との融合を追求中。

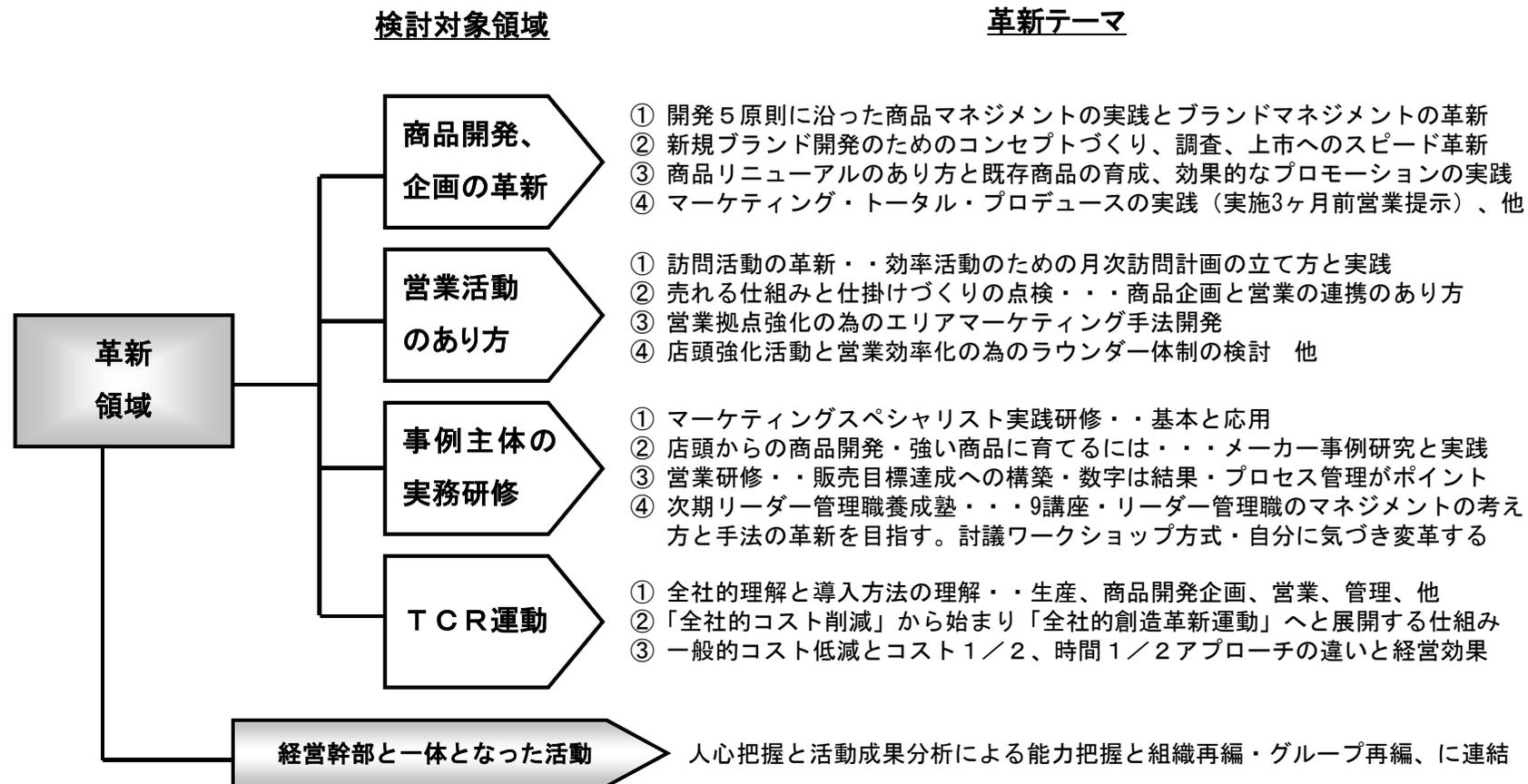
日本オリエンテーションの実践コンサルティング・「マーケティングの革新提案」

【革新提案】以下の4つの領域を、それぞれコラボレートさせる。

- ①商品開発・企画の実践マネジメント活動
- ②営業活動のあり方革新活動
- ③事例実務・実践指導
- ④TCR運動（トータル・コスト・リダクション）の導入による原価を下げ営業利益を上げる



「何をどう革新していくか」の基本的な考え方



詳細はプログラムについては、お打ち合わせの上、個別プログラムをご提案します。

<問い合わせ先>株式会社日本オリエンテーション

webmaster@jorien.com

文京区西片1-14-15 電話03-5802-4151 ファックス03-5802-4152