

西村晃のすぐ役立つマーケティング講演

商売繁盛 不変の法則は

リンダ・ひばり・水前寺

大型ショッピングセンターからネット通販の時代へと、商環境は年々激変しています。

しかし、商いの基本は江戸時代の近江商人全盛の時代から変わらないものです。

大激変の時代にあっても基本をしっかりおさえて戦略を練れば、商機は訪れます。

西村晃は全国を取材し、多くの企業の勝ちパターンを分析、それを分かりやすく伝え、また自らも多くの企業に直接アドバイスをして成功例を積み重ねてきました。

その勝ちパターンとはズバリ！



「**リンダ・ひばり・水前寺**」です。

昭和のこの三人の歌手のヒット曲に成功のヒントはあります。

講演では全国に広がる成功企業の実例を具体的に説明し、

「**リンダ・ひばり・水前寺**」が今日でもいかに重要かを説明します。

目からウロコの講演！！

しかも一度聞いたら忘れず、社員たちに話したくなる。

それがマーケティングの第一人者、西村晃の講演です。

ところで「**リンダ・ひばり・水前寺**」って何？

それは聴いてのお楽しみ。



【西村晃プロフィール】

1956年 東京生まれ。
NHK、テレビ東京を経て経済評論家として独立。
マーケティングの第一人者としての評価は高く、著作は80冊以上、講演数は通算4000回を数えます。豊富な取材と分かりやすい解説で講演は人気を集めています。
著作に『最後の富裕層』に買わせる！GS世代攻略術』があります。
これは60代をゴールデン・シクステイズ、黄金の60代と名づけ、豊かな人たちに商品・サービスを提案した本ですが、この本がきっかけとなり大手企業が多数参加する「GS世代研究会」がつけられ、座長に就任しています。
また毎週水曜日に夕刊フジ「高齢時代に挑む ～GS世代“新市場”を狙え～」を好評連載中です。

— 講演のお申し込み、問い合わせは —

コンサルティング・エース

〒244-0816 横浜市戸塚区上倉田町810-2

Tel:045-866-3271 Fax:045-866-3272

e-mail: consulting-ace@akira-nishimura.co.jp

「大繁盛の法則」<http://www.daihanjo.jp>