

第3カーブ・マーケティング研究会

社会が激動するなか、ビジネス界も大きく揺れ動いています。そこで今回「第3カーブ・マーケティング」をテーマに、マーケティング、生活者、需要創造をめぐる3つのセッションを設け、それぞれ新たな動向をご案内したいと思います。「第3カーブ」のうねりとともに従来のビジネス用語、枠組み、思考法ではとらえきれない方向にビジネスが動き始めています。企業、NPO、行政を問わず、新たな展望を描き、これからをつくるひとのために用意しました。

ONE

多元化するビジネス

13:00 ~ 14:20

マーケティング・パラダイムの転換 — 展開し、重層化するビジネス原理 —

ビジネスは生存競争ではなく、適者生存です。横を見ながら競争に勝ったものが残ったのではなく、未来にふさわしいものが残ったのです。後者を「未来企業」と呼んでみることにしましょう。ここでは未来企業にふさわしい「第3カーブ・マーケティング」のパラダイム（新たな思考枠組み）をご案内します。

TWO

流動する生活者たち

14:30 ~ 15:50

6つの生活者トレンド

「需要がない」というわりに、生活者の動向に無頓着な人が多いようです。競争相手と社内の上役ばかりを見ていても、潜在需要も関連需要も見えてはきません。「モノ言わぬ」顧客から大きく変貌した現代の生活者たち。明日の有効な打ち手を明らかにするために、第3カーブ時代の生活者像をご案内します。

THREE

需要の新たなつくり方

16:00 ~ 17:20

需要イノベーション — 「顧客革命」時代のビジネス・デザイン —

販路の開拓は、需要創造の一方策にすぎません。そもそも需要が乏しい時代には、県外や海外への素朴な販路開拓だけを頼みにすることを超え、あわせてより第3カーブ的な需要創造のための知恵をもつことが必要不可欠です。新たな需要をつくる「需要イノベーション」。その発想と方法についてご案内します。

● 講師

設楽 剛 (Tsuyoshi Shidara, Ph.D.)

設楽剛事務所 代表

慶應義塾大学 博士〔政策・メディア〕

慶應義塾大学 SFC 研究所 上席所員

● 慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科修了後、シンクタンクに所属し、コーポレート・ブランディングに携わる。2000年、ハンゲームジャパン株式会社の創設メンバー。初代チーフ・マーケティング・オフィサー (CMO) 兼 副社長を経て、設楽剛事務所を設立。革新型経営者のアドバイザー。今後の大きな展望と方向性をイメージできるように、新たなビジネス・パラダイム（ビジネスの見方・考え方）の導入・形成に取り組んでいる。対話的に未来構想を描く「ナラティブ・アプローチ」を重視。

● 論文（査読付）に、「物語ブランディングの政策効果」（政策情報学会）、「ブランディングにおける物語効果」（情報文化学会）。

● 公式サイト：archipelagos.jp

日程：2016年12月10日（土）

会場：ウェスティン都ホテル京都

〒605-0052 京都市東山区粟田口華頂町1

電話：075-771-7111

FAX：075-751-2490

URL：www.miyakohotels.ne.jp/westinkyoto/

● 申込み：ウェブよりお申し込みください。

www.archipelagos.jp/3rdCurve.html