

大好評
セミナー
最新版

「シニア特有の消費性向」を独自調査で把握してノウハウを蓄積してきた実務家が、高齢者向けビジネスに特化したターゲティング戦略から実践手法までを解説。

シニア向けビジネスを成功させるために

「シニアマーケット」 新規参入&顧客獲得戦略

なぜ「シニア消費者のニーズ」は捉えづらいのか？

明解な「セグメント分類」と「7つの消費者意識・価値観」で
シニア向けビジネスを成功に導く要諦を明かす！

ご案内

急拡大する高齢者市場にビジネスチャンスを求めて、新規参入する企業が相次いでいます。しかし、シニア層のターゲティング戦略が明確でないため、その多くは成功しているとは言いがたい状況です。

そもそもシニア層とは、単純に年齢で区分できるものではなく、「ライフステージ×世帯構成」によって細分化されてきます。子どもの独立や結婚、夫の定年退職、親の介護、配偶者との死別といったライフステージの変化とともに世帯構成も変わってくるので、そのどこにセグメントしていくのが重要です。しかも、シニア層ならではの「世代特有の消費者意識・価値観」があり、その価値観に訴求できるかどうか、シニアビジネスへの新規参入・新サービス投入を成功させる要諦と言ってもよいでしょう。

本セミナーでは、シニア層の本音を明らかにするアンケート調査・ヒアリング手法などで独自のノウハウを蓄積し、多くのシニアビジネス参入企業へのコンサルティングでも豊富な実績を有する(株)シニアマーケット総合研究所山下健太郎氏を講師にお招きし、同氏が携わってきた事例も交えながら実践的な取組み手法を解説していただきます。

シニアビジネスへの新規参入ならびに高齢者向けの新サービス投入を検討されている、幅広い企業の皆様のご参加を強くお勧めいたします。

日時 2017年7月4日(火) 13:00~17:00

会場 東京ガーデンパレス
東京都文京区湯島1-7-5
TEL 03-3813-6211(代)
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 43,200円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,200円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コーヒー代含む

主催 総合ユニコム株式会社
「シニアビジネスマーケット」
月刊レジャー産業資料
東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけください。
お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

- お申込み方法
 - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
 - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
 - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
 - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
 - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
 - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
 - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
 - ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
 - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
 - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
 - ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
 - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

参加申込書

「シニアマーケット」新規参入&顧客獲得戦略

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日) ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ●ご担当者名()
TEL ()	FAX ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

「シニアマーケット」新規参入&顧客獲得戦略

セミナープログラム

13:00~17:00 (15時前後に15分間のコーヒープレイクを挟みます)

I. 「シニアマーケット」の概況

- シニア層を対象とした新商品開発・新規事業立ち上げを図る企業例
- シニア層への販促プロモーションを図る企業例
- 日本における「シニア社会」のマクロ的特徴
高齢化スピードの速さ／世帯構成の変化／
アクティブシニアの人口推計／シニアの保有金融資産／
シニア世帯の消費金額／生活行動時間

II. シニアの実態を把握できているか？ 明確なターゲティング戦略の必要性

- 「シニア」という消費者の定義とは？
年齢×性別ではない！シニアはいつから？
- シニア期のライフステージ
- シニアの実態を把握するためには「ライフステージ×世帯構成」での分類が重要
- 実態に即してセグメントされたタイプ別シニア層の生活様式や趣味・嗜好の違い
- セグメントごとに考えられる新規ビジネスのアイデア例

III. シニア世代特有の消費者意識と価値観

- 日常的消費は抑えているように見えるが、
実は「自分が本当に欲する」消費には積極的
- シニア層に特徴的な7つの消費者意識・価値観の分類
 - ①「時間消費」
 - ②「循環型人生」
 - ③「本物志向」
 - ④「横型コミュニティ」
 - ⑤「安心志向」
 - ⑥「縁重視」
 - ⑦「人生逆算(引き算)」
- シニア世代へのアプローチ上の留意点
- シニア特有の消費者意識を考慮したビジネス開発

IV. シニアの本音を引き出すヒアリング・分析手法

- シニアが対象者だからこそその調査設計が必要
- シニア向け新規事業開発プロジェクトの全体像(例)

V. シニアマーケット新規参入／ シニア顧客獲得の事例

- シニア層に支持される新規ビジネスの成功事例紹介
- シニアマーケットへの新規参入・ビジネス展開への切り口
住宅・住まい／旅行・レジャー・趣味／商品・サービス／
保険・金融資産／等

講師プロフィール



山下 健太郎 (やました けんたろう)

株式会社シニアマーケット総合研究所
代表取締役社長

1998年学習院大学法学部卒業。三井住友海上火災保険(株)を経て、2004年(株)シニアコミュニケーションに参画し執行役員、09年同社代表に就任。12年に事業分割により(株)シニアコムを設立し代表就任。13年(株)シニアマーケット総合研究所を設立し、代表取締役社長に就任。
これまで10年以上にわたり、一貫してシニア層人口が増加する市場に対応するビジネスを志向し、日本国内で唯一となるシニアマーケット専門のコンサルティング会社を創業・運営している。シニアマーケット攻略の第一人者として、国内外のさまざまな業種・業態のクライアントに対し、シニア向けビジネスの戦略立案・事業立ち上げ・新商品サービス開発・メディア運営・市場分析などのサポートを実践している。

◆前回セミナー参加者の主な声◆ (2016年8月開催)

- 「ライフステージ×世帯構成」の捉え方など、非常にわかりやすかった(フィットネスクラブ)
- シニア事業展開の考え方の整理ができた。セグメントを意識します(レジャー施設運営)
- シニアマーケット新規参入のポイントがよく分かりました(葬祭業)
- シニア事業をまとめて聞けて良かった(生活文化企業)
- 7つの価値観。ターゲットを細分化する点が勉強になりました(パチンコ企業)
- シニアビジネスのヒントが豊富で、内容的にとても満足した(ゴルフ関連企業)
- 多くの分析が非常に参考になりました(製造業)
- シニア層の分類方法が具体的で、とてもためになった(貸ビル業)