

10/20(火)
13:00~17:00【会場】都市センターホテル
(東京・永田町)【講師】中山 亮氏
株式会社トリニティーズ
代表取締役社長

実践 最前線のリアルな実例から学ぶ！ 商業施設・SCの マーケティング&販売促進手法

トレンドやデジタル、CXを意識した施設毎のオリジナル計画の立案、実行を詳解！

- 自施設のポジショニング・コンセプトの再設定と、販促活動の目標設定 (KPI/KGI等)
- 販促計画の立て方と実行方法、実施体制とマネジメント手法 (マーケットリサーチ／非来館者調査／販促施策の種類と特徴／販促方針と年間施策／費用対効果の評価・指標等)
- タイプ別、規模別、商圈サイズ別等の成功事例研究 (実際の企画書から考える質問&回答集)

ご案内

SNSやAIの普及によってお客様の方が情報を持ち、メディア情報やマスプロモーションが通じなくなった現在、商業施設やSCにおける販売促進活動は高度な情報戦となり、前年の予算・イベント企画の繰り返しや、シーズン毎に装飾をしてセールを行なうなどの従来の手法が通用なくなっています。

「費用対効果の最大化にむけて、自施設のポジショニングやターゲットの設定をどう考えるべきか？」など、現代の販促活動はお客様の動向や好み、トレンドやデジタル、CXを意識した対策が求められています。本セミナーは、全国150以上のSCの開発・運営に携わってきた株式会社トリニティーズの中山亮氏から、まず自施設のポジショニングとコンセプトの再設定、販促活動におけるKPI・KGIなどの目標設定の考え方を解説。次に、これらを基にした販促計画の立て方 (マーケットリサーチ／非来館者調査／販促施策の種類と特徴／販促活動方針と年間施策の立案／費用対効果の評価・指標) を、事例研究 (タイプ別／規模別／商圈サイズ別等) とともに詳解いたします。

さらに、SNS等で情報を得てお客様の動向を正確に捉えるマーケティング手法の最前線や最新事例についても解説いたします。

開催概要

- 開催日時** 2026年10月20日(火) 13:00~17:00
- 会場** 都市センターホテル「701会議室」(7階)
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211(代)
※講演開始30分前に開場いたします。
- 参加費** 57,200円 (1名様／消費税及び地方消費税を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合、
49,500円 (1名様につき／消費税及び地方消費税を含む)
※テキスト代を含む。
- 主催** 総合ユニコム株式会社
〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6F
TEL 03-3563-0025(代)

ダイレクトメールの送付先変更・中止のご希望者は、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。

お問合せ先／総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットで申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXで申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
☎ 0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

- お申込み方法
・【インターネットでのお申込み】 弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
・【FAXでのお申込み】 上記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「請求書」を送付いたします。
・【開催直前や当日の申込受付】 開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスがFAX番号の明記をお願いします。
・当日はセミナー会場受付に「お名前1枚」をお渡しください。
- 参加費のお支払について
・【インターネットでのお申込み】
・弊社HP経由でのお申込みに限り、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
・【FAXでのお申込み】
・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。[代理者のお名前1枚]をご持参のうえ、セミナー会場受付のスタッフに参加者変更の旨をお伝えください。
- 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(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000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指定させていただきます。
・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲への配慮をお願いします。
・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。開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止に伴う交通費・宿泊費等の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

参加申込書

実践！商業施設・SCのマーケティング&販売促進手法

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日() 月 () 日	●振込予定日() 月 () 日
●当日現金支払い希望... ☐	●ご担当者名()
●所在地(〒)	
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	

O-0320261011-060

実践！商業施設・SCのマーケティング&販売促進手法

セミナープログラム 13:00～17:00

※途中休憩を挟みます。

講師プロフィール

I. 商業施設・SCの現在地

- SC白書・SC統計からみる「SCの正しい理解」
 - ・SC数・テナント数と賃料・共益費・販促費のリアル
 - ・「デベロッパー寡占化」「SC純減時代」におけるテナント会は？
 - ・インフレで昨年対比クリア!?
 - ・もう指標は売上高ではない!?
 - ・施設オーナー・AM・PMなど、立場ごとの考え方・見え方
 - ・NOIを重視する経営へ

II. 商業施設・SCのマーケティング、販促活動

- 正しく知る！自施設のポジショニングとコンセプト
 - ・コトラーの競争戦略
 - ・ポジション別販売促進計画の立て方
 - ・あなたには「正しいお客様像」が見えていますか
- 商業施設・SCのマーケティングおよび販促活動の目標設定方法
 - ・なぜ、昨年予算のコピーは使えないのか
 - ・販促における「KPI」と「KGI」とは
- 認知から購買・消費に導くポイント
 - ・足元&広域商圏のロジックツリーで来館・買上率・レジ客数を把握
 - ・あなたの販促は「何を目的に行なう」のか

III. 販促計画の立て方と実行手法

- マーケットリサーチ
 - ・顧客調査からわかること
 - ・調査会社へ丸投げをやめよう
 - ・お客様の具体的な意見を聞く方法 5選
- 非来館者調査
 - ・非来館者の考え方、取り込み方
 - ・非来館者が取り込める可能性を計算する
- 販促施策の種類と特徴、実施時のポイント
 - ・施設規模別・商圏別の販促策の具体例
 - ・目的別販促策（来店頻度アップ、買い回り比率アップ、顧客囲い込み等）
- 販促活動方針と年間施策の立案
 - ・日常、シーズン、キャンペーン等のスケジュールリング「販促カレンダー」
 - ・コンテンツの企画・実行・検証の流れ
- 費用対効果の評価方法・指標
 - ・SCプロモーションの効果検証方法 3選
 - ・「集客」して「売上」を上げるまで

IV. 販売促進活動の実施時のポイント

- 実施体制とマネジメント方法
 - ・担当者の役割と業務・活動の範囲等
 - ・近年の販促体制トレンド

V. 事例研究（タイプ、規模、商圏サイズ別等）

- 目標設定、計画、実行、成果の成功例
 - ・実際の企画書から考える質問&回答集
 - ・販促の失敗例

VI. 販売促進業務の醍醐味とは

- お客さまへ直接伝える『SCの魅力』
 - ・ブランディングとマーケティング
 - ・販促担当者が心がけるべき一番大切なこと



中山 亮

（なかやま りょう）

株式会社トリニティーズ 代表取締役社長
一般社団法人日本ショッピングセンター協会
SC経営士会・業務広報グループ長／
SCアカデミー指導教授
早稲田大学SC稲門会ファウンダー
日本スマート物流学会 理事

2004年東急グループ入社。「たまプラーザ駅」開発、「たまプラーザ テラス」「二子玉川ライズ」「渋谷ヒカリエ」開業に携わり、「青葉台東急スクエア」「たまプラーザ テラス」「SHIBUYA109」運営を歴任した後に独立。SC総合コンサルティング企業トリニティーズグループを創業。住商アーバン開発(株)前社長の高野稔彦氏を会長に迎え、開発・運営の専門家集団として10年間で累計150以上のSCに携わる。これまでに国内のSC2,000か所、海外10か国以上を巡る。SC協会関係職務と並行して早稲田大学SC稲門会を創立。学生のSC業界参加など未来への布石となる取組みに奮闘中。

著書に『図解入門業界研究 最新SC業界の動向とカラクリがよ〜くわかる本』（秀和システム刊）がある。