

## 顧客の消費行動から売れる仕組みを創る！



# 行動経済学を活用した販売促進について

※五泉市特定創業支援事業の「経営」に該当します

『行動経済学』とは「経済学」と「心理学」をミックスさせてお金の経済活動の仕組みを研究する学問であり、人間は必ずしも合理的ではなく、感情に左右された行動（食べ過ぎる、買いすぎる等）をとってしまうことがあります。こうした非合理的な行動が消費者の物を買う、サービスを受ける意思決定にどのように影響するのかを理解し、事業の販売戦略やマーケティングに活用することで「顧客に選ばれる商品・サービス」を提供する取り組みが今、注目されています。本セミナーでは、新潟で行動経済学研究の第一人者として知られ、数々のメディアにも出演されている開志専門職大学副学長 徳田賢二教授をお招きし、事例を交えながら販売促進に活用できるポイントについてわかりやすく解説していただきます。業種を問わず、必聴のセミナーとなっておりますのでぜひご参加下さい。

### 講師紹介



開志専門職大学 副学長  
事業創造学部 教授

徳田 賢二 氏

### 例えばこんな経験はありませんか？

- ①スーパーで買い物してレジ前のお菓子をつい買ってしまふ
- ②信頼できる人に勧められてその商品が欲しくなってしまう
- ③松竹梅の3種類あるお弁当はなぜか「竹」を選んでしまふ
- ④「1日たったの100円」にお得感を感じ、選んでしまふ
- ⑤試食販売を断れず、毎回必要以上に買ってしまふ
- ⑥安くなっていたら、欲しいかどうか考えず買ってしまふ
- ⑦期間限定無料キャンペーンにつられて入会してしまふ

※これらの消費者行動をうまく活用して販売を促進！

日時 令和6年12月11日(水)

16:30~18:00

会場 村松商工会館（五泉市村松乙245）

申込 12月4日（水）までにお電話かFAX（下記申込書に記入）にてお申し込みください。

問合せ 村松商工会 TEL:0250-58-2201/FAX:0250-58-8409  
E-mail:mms2201@blue.ocn.ne.jp URL:http://www.muramatu-net.or.jp/

### 【講師略歴】

1947年東京生まれ。一橋大学経済学部から日本長期信用銀行、専修大学経済学部教授、大学院経済学研究科長、専修大学名誉教授。早稲田大学、成城大学、京都女子大大学院など非常勤講師を歴任。2020年より開志専門職大学事業創造学部教授、2022年より学部長、学長特命補佐、2024年より副学長に就任している。また、著書として「値段がわかれば社会がわかる」（ちくまプリマー新書）等がある。

12/11（水）開催 経営革新セミナー 受講申込書【宛先：FAX(0250)58-8409】

事業所名		電話番号	
氏名	①	②	