



化粧品業界 マーケティング スタンダードトレーニング

SNSやインフルエンサーの活用は
必須と聞くものの、効果が見えにくく、
とりあえずやっている感が強い。
かといってマス広告が打てるほどの体力は無い…

商品担当として訴求したいことを書くと
表記管理部門から戻ってくる修正は真っ赤…
薬機法などの表現の制約に対して自分たちで
ある程度は判断できるようになりたい…

店舗は店舗、通販は通販と
部署ごとに独自に動いてしまっているため、
「こっちのほうがウケがいいから」と訴求点も
独自の判断で変更されてしまう…

消費者と近い年代の女性チームで行う
商品開発や企画は、「これいいよね」という
共通の感覚で進められるものの、
いざ営業部や他のチームに展開すると、
とたんにうまくいかなくなってしまう…

商品担当の意図で制作されたPOPや什器が
スペースの問題で置けないものばかりで
売り場を全く意識されていないと感じる…

販売員に対する商品知識は
社内で研修できるものの、
売り場の企画や販促ツールの作成などは
現場に任せっぱなしで、
その研修をする時間はない…

雑誌 年間購読



デジタルマガジン



教育講座フリーパス



業界ならではの課題を解決するための
マーケティング・デジタル・クリエイティブのノウハウを
“学びたいときに学べる”教育プランです。

競合他社を意識したブランド戦略をしなければいけないのに 実は、自社内でのコミュニケーション不足で 「ブランド」がおろそかになっていませんか？

激戦の化粧品業界では 「選ばれ続ける」ことが重要に

化粧品業界は、今まさに激戦の時代です。通信販売により新規参入がしやすくなり、その中で予算を大きく投下できない新興ブランドも、SNSをうまく活用して熱狂的なファンを獲得している例が多く見受けられます。さらにテクノロジーの進歩による新しい機能の商品やサービスが開発され、異業種からの参入も増えました。このような業界の中で勝ち残るには、一度きりの出会いではなく、消費者に「選ばれ続けるブランド」をつくるためのマーケティング戦略が必要です。

一方で、ブランド力のある企業でも、部署をまたぐと企画がうまくいかなくという課題もあります。速いトレンドの移り変わりに、実は社内コミュニケーションが壁になって乗り遅れてしまったということも少なくありません。

デジタル時代の今こそ 「ブランド」の価値を改めて考える

今までは広告を用いた強いメッセージの発信でブランドの看板を立てることができていましたが、今はSNSですぐに情報が拡散され、良いことも悪いことも消費者に見られる時代です。メイク動画やコスメに特化したクチコミアプリなど、デジタル化とともに消費者との接点も多くなり、継続的・戦略的なコミュニケーション設計と、スピーディーな決断力・実行力のある組織体制が重要となっています。

そこで宣伝会議では、ますます必須になるマーケティング・デジタル・クリエイティブ分野で、業界スタンダードのスキルを身につけるための「化粧品業界マーケティングスタンダードトレーニング」を開講します。

売り場と消費者、それぞれのインサイト(隠れた消費行動意識)をとらえて Win-Winの関係を築くことができるようになる

リテールインサイト (売り場の課題)

- とにかく売れるものを店頭に置きたい
- 棚づくりにも反映させたいので、メーカーに消費者のトレンドを教えてほしい

ect...

店舗に対するメーカーの課題

- 他のブランドと横並びになっても負けない棚の販促物をつくりたい
- 美容部員の入れ替わりが激しく、属人的なノウハウには頼れない
- Web施策で話題化できた商品でも店頭でその熱量が反映されていないことも...

ect...



消費者



店舗



メーカー

ショッパーインサイト (消費者の商品に対する意識)

- なるべく実際に使ってみてから購入したい
- 口コミで人気のあるものは信用できる
- 自分の肌やライフスタイルに合っているものを選びたい

ect...

消費者に対するメーカーの課題

- 大規模なプロモーションができないことを認知度の低さの言い訳にしたくない
- ブランドで選んでほしい...
- リピーターになって欲しい...

ect...

「ブランド」は全社でつくり上げるもの。 しかし、自社内でも、部署によって、人によって課題は様々。



ブランド
担当者

広告は広告、販売は販売…とそれぞれが独立した施策をとってしまっている。目的の違いはあれど、ブランドの世界観を消費者にも感じてもらえるような一貫性のあるコミュニケーション戦略をとるには、どうすればよいのだろう…



Web
担当者

自社ECを持っているものの、店舗での売上を落とすのではないかという意見もあり、なかなか広告費を拡大できず利用者数も伸び悩んでいる。ロイヤリティを高める仕組みをつくって、社内でECにも注力すべき!という流れをつくりたい…



販売促進
担当者

専門店で購入したお客さんにリピート促進のDMを送った後に、すでにECで購入していたことがわかって、ちぐはぐなコミュニケーションになってしまった…データを部署をまたいでリアルとデジタル両方でうまく活用していくにはどうすればよいのだろうか…



百貨店
営業担当

美容部員はブランドの顔。商品をきちんと理解していることはもちろんだが、百貨店の化粧品市場も好調だからこそ、ブランド戦略や売り場の空気もわかりつつ、そのお店の売上を上げる方法を考えられる人に育てたい…



広報
担当者

雑誌のタイアップ広告を1つ出すにしても、商品担当からの訴求点の要望や、表記部門からの法周りの確認、雑誌の編集部からの制約の狭間で動くのは大変。全員の言いなりにらず、自分たちである程度コントロールしたい…

今後欠かせない「人材の育成」がOJT 頼りになっていませんか？

実務に役立つノウハウを体系的に学ぶことができる宣伝会議の教育講座を
さらに活用しやすいプランを提案します。

- ・課題感が違うからまとめて研修はできない



- ・人によって教育制度を使っている頻度が異なり格差が出てしまう

- ・単発の勉強会やセミナーなどは都度稟議を上げないといけないので手間がかかる



- ・どんな講座を受けたらいいのかわからず探すのも一苦労

- ・セミナーを受けてもその人に知識がついたのかはわからない



- ・日常的に学ぶ機会が欲しい

宣伝会議スタンダードトレーニングの仕組み

「宣伝会議スタンダードトレーニング」は、60年以上にわたる知見・実績から生まれた宣伝会議の教育講座・メディアを活用いただき、実務課題に合わせて集中的・継続的にスキルアップするためのお得なプランです。



メディア（月刊誌 デジタルマガジン）

1954年に創刊された『宣伝会議』をはじめに、マーケティング・クリエイティブに携わる皆様に知識と情報を提供しています。スタンダードトレーニングでは、月刊誌1年分とデジタルマガジンがご利用いただけます。

雑誌

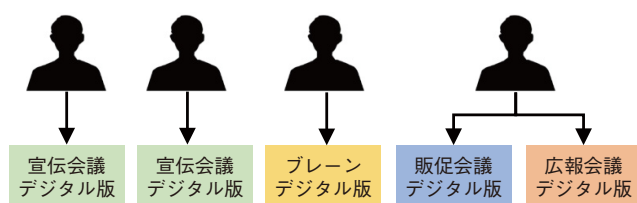
話題のコンテンツの特集や事例が充実。定期購読で、1年を通して、**現場・実務で役立つテーマ**が網羅できます。社内資料として、企画やアイデアのヒントにお使いいただけます。

1席申込につき
ご希望の1誌を**1年間**お届けします

デジタルマガジン

登録いただいた雑誌の記事（2012年からのバックナンバー：1誌あたり3000~5000本）を、**登録期間中いつでも見ることができます**。記事内全文検索で、競合他社の動向や、プレゼン時の事例研究にお使いいただけます。

1席申込につき最大**5アカウント**
登録期間中にご利用いただけます



デジタルマガジンとアカウントの組み合わせは自由です。



宣伝会議



販促会議



ブレイン



広報会議



デジタルマガジン

マルチデバイス対応で
登録いただいた雑誌の記事を
いつでも見ることができます。

学ぶ



宣伝会議教育講座フリーパス

年間250講座を開講している宣伝会議の教育講座の中で、業界に「必須」「人気」な講座を厳選。誰でも受講可能で、今まで後回しになっていた領域も受講できるようになり、個人・チーム・会社全体の資産にもつながります。

① お得な価格設定

200万円以上相当の教育講座が、**90万円**で自由に受講いただけます。

平均利用率 **247.5%**

② 派遣体制の効率化

1度お申込みいただければ、期間内は専用のポータルサイトから**受講講座をお知らせいただくだけ**。講座派遣の度に希望を募り、稟議をあげる、といった手間がなくなります。

▼ 申し込み者管理画面

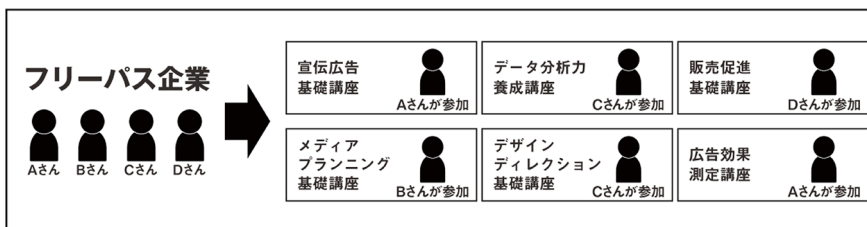
ご登録講座一覧 ご契約中のプランをご選択ください マーケティングスタンダード(3ヵ月)			
開催日時	講座名	担当	状況
2019年5月27日(火) 10:00 ~ 17:20	商品リニューアル講座	宣伝 太郎	受講済
2019年3月27日(水) 10:00 ~ 17:20	広告効果測定講座 19年3月27日	販促 一郎	受講済
2019年3月5日(火) 10:00 ~ 17:20	19年3月5日マーケティング講座	広報 ハナコ	受講済
2019年2月15日(金) 13:00 ~ 17:30	【教育講座】企業のためのTwitter活用基礎講座19年2月	広報 ハナコ	受講済
2019年2月14日(木) 10:00 ~ 17:20	民注担当者のための広告活用講座19年2月 東京教室	宣伝 太郎	受講済

誰がどの講座を受講するのか
一目で分かる

← 申込みも
この画面からOK!

③ 研修に対する意欲向上

社員を一同に集めて実施する研修とは異なり、個別の業務に合った講座が揃っているため、**社員様の研修に対するモチベーションが高まります**。



1席申込につき1講座1名、ご受講いただけます。

※さらに**業界特化講座は3名まで**受講可能!

- 同じ部署から複数名派遣で、部署のレベルアップに
- 別の部署から1名ずつ派遣で、プロジェクトの共通言語を作る機会に

課題に合わせて選択できるコース

NEW

化粧品業界
スタンダード
トレーニング

NEW

飲食料品業界
スタンダードトレーニング

販促・プロモーション
スタンダードトレーニング

広報
スタンダードトレーニング

クリエイティブ
スタンダードトレーニング

マーケティング
スタンダードトレーニング

デジタル
スタンダードトレーニング

BtoB
スタンダードトレーニング

広告・マーケティングビギナース
スタンダードトレーニング

宣伝会議のスタンダードトレーニングは、課題に合わせた7種類のコースに、新しく『業界別特化コース』を新設。

業界ならではの課題を解決するための講座ラインナップをご用意しました。

宣伝会議教育講座フリーパスで学べること

共通言語を作る

マーケティングの思考法

プロジェクトを俯瞰して、課題の本質をとらえるための考え方を学びます。チーム・部署・事業を牽引する力を養成することで、企画やアイデア、プロジェクト全体のレベルアップにつながります。

現場で生きる

実践的な手法のノウハウ

現場のスキルアップに役立つ実践的なノウハウと手法を学びます。業務の効率化、プロジェクトの仕組化につながると同時に、個人のキャリアアップにもつながります。

業界ならではの

課題の解決テクニック

業界ならではの課題は、全体を俯瞰できる考え方と現場での実践スキルをうまく組み合わせることで、または両側面の視点を理解することで解決策を発見することができます。



宣伝・広告基礎講座



販売促進基礎講座



予算ゼロから始めるPR基礎講座



クリエイティブ・ディレクション
基礎講座



女性マーケティング講座



データ分析力養成講座



ネット広告基礎講座



Instagramマーケティング
基礎講座



ニュースリリース作成講座



ポップアップストア活用講座



広告法務・倫理講座
コスメティックコース



化粧品業界のための
SNSコンテンツ講座



化粧品業界のための
ブランドコミュニケーション講座



メディア基礎講座
コスメティックコース



店頭デザインディレクション講座
コスメティックコース

数字で見る宣伝会議

65

周年

1954年 雑誌『宣伝会議』創刊
マーケティング・コミュニケーションに携わる
皆様に知識と情報を提供し続けます。

全国で宣伝会議の受講生が活躍。
受講後、講座で得たノウハウを生かして多く
の方が活躍されています。

20,000

万人以上

実務に役立つ教育講座

「コピーライター養成講座」をはじめとした、マ
ーケティング、クリエイティブ、営業・販促、広
報などの実務が学べる教育講座を全国で実
施しています。

約

200

講座

研修導入企業

多くの企業に講座を活用いただいています。
また、企業の課題に合わせたカスタム研修も
実施しています。

7,000

社

年間

1,200
件以上

最先端の事例を掲載
雑誌・Webで話題のコンテン
ツを数多く掲載しています。

600

人超

講師陣
各業界のスペシャ
リストが登壇、ノウ
ハウを伝授します。

1講座3名まで受講可能！

化粧品業界のための特別講座をピックアップ！

※講師、カリキュラム、日程は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

ブランド

【講座の内容】

情報過多の現代、消費者にブランドメッセージを届けるのが難しくなりました。一方で、SNSや口コミをうまく活用してマス広告を代替的に打たなくてもファンを獲得するブランドもあります。一貫したコミュニケーション戦略で「選ばれるブランド」を作るためのセオリーを学ぶ講座です。

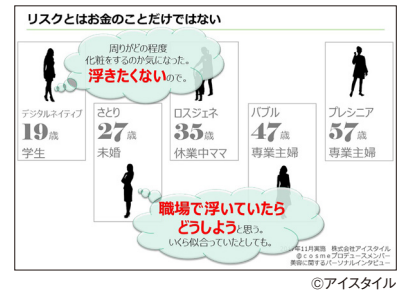
化粧品業界のためのブランドコミュニケーション講座

【学ぶ内容】

- 選ばれるための消費者理解
- ブランドを伝えるためのデザイン・ディレクション

【受講対象】

ブランド担当者、宣伝・広告担当、製品開発担当、デザイン部



©アイスタイル

メディア

【講座の内容】

化粧品は「店頭」「クチコミ」「雑誌」の3つが購買に影響するといわれています。特に雑誌は、「この雑誌が読みたい」と読者が雑誌のブランドを選んでいます。その読者の心に刺さるコンテンツでなければ、いくら広告を打ったり取り上げても意味がありません。紙面の向こうにいる読者を通して、消費者のインサイトを学ぶ講座です。

メディア基礎講座コスメティックコース

【学ぶ内容】

- メディア全体の俯瞰
- 雑誌編集長が見る「読者」とは
 - ◎購買行動を起こすコンテンツ
 - ◎等身大女性のライフスタイル
 - ◎消費者とのコミュニケーション

【受講対象】

ブランド担当者、宣伝・広告担当、広報担当



©晋遊舎



©講談社



©マガジンハウス

薬機法・景表法

【講座の内容】

薬機法や景品表示法などの表現リスクについては、社内のチェック機能はあるとはいえ、やはり担当者もある程度の知識は押さえておきたいものです。薬事法をはじめとした法律を遵守しつつ“売れる広告表現”を生み出すための知識を学びます。はじめて薬機法に触れる方、広告規制の基礎を改めて学びたい方が対象の講座です。

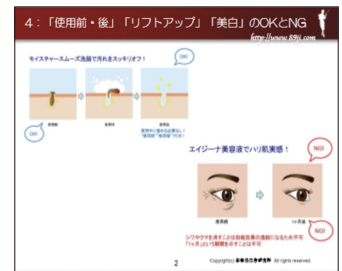
広告法務・倫理講座 コスメティックコース

【学ぶ内容】

- 薬機法・景品表示法などの基本的な知識理解
- 法的リスクを抑えた広告表現
- 化粧品等の法務関係についての最新トレンド

【受講対象】

ブランド担当者、宣伝・広告担当、広報担当



©薬事広告研究所

SNS

【講座の内容】

化粧品を購入する際、「クチコミ」の影響力が非常に大きくなりました。友人知人間だけではなく、SNSを通した情報共有も盛んに活用されています。一般的なSNSのノウハウだけではなく、ビジュアルや使用シーンの訴求、インフルエンサー活用まで、化粧品だからこそ押さえておくべきコンテンツ制作のポイントを学びます。

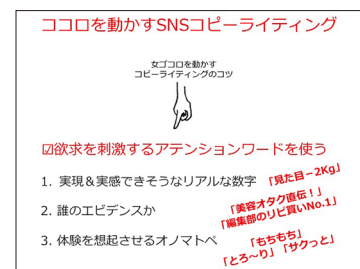
化粧品業界のためのSNSコンテンツ講座

【学ぶ内容】

- SNSマーケティングの基本
- なぜその投稿に「いいね!」が付かないのか?
- 実際のコンテンツ制作のポイント

【受講対象】

SNS運用にかかわる広報、販促、マーケティング部



©インフォバーン

店頭

【講座の内容】

消費者に対して最後に訴求できる店頭ですが、他のブランドと同じようなPOPや什器になりがちです。メーカーの一方的なメッセージの販促物では、店頭に置きたいとは思ってもらえません。消費者に「使ってみよう」と思わせる体験ができる、VMDを意識した売り場づくりの考え方を学ぶ講座です。

店頭デザイン・ディレクション講座コスメティックコース

【学ぶ内容】

- 海外事例に学ぶ「体感」を促す店舗づくり
- リアル店舗の役割とは? 「体験」を促す店頭デザイン

【受講対象】

企業の営業担当、宣伝・販促担当、商品開発部
※百貨店・量販店のどちらにも共通するノウハウです。



©向坂文宏



化粧品業界スタンダードトレーニング 受講講座一覧

分野	講座名	講義内容
マーケティング	宣伝・広告基礎講座	宣伝広告における基礎知識を体系だって学び、社内外に対して意見をできるまでにレベルアップするための講座です。広告における文脈を理解して、広告進行を効率的にまわしていく力を身に付けます。
マーケティング	ブランドコミュニケーション講座	ブランドの基礎理解、インサイトの発見、クリエイティブへの落とし込みなど、「強いブランド」に育てるためのブランディング戦略の組み立て方が身に付きます。
マーケティング	3名まで 受講可能! 化粧品業界のための ブランドコミュニケーション講座	【Pick UP!】情報過多の現代、消費者にブランドメッセージを届けるのが難しくなりました。一方で、SNSや口コミをうまく活用してマス広告を代替的に打たなくてもファンを獲得するブランドもあります。一貫したコミュニケーション戦略で「選ばれるブランド」を作るためのセオリーについて学ぶ講座です。
マーケティング	女性マーケティング講座	化粧品市場のメインターゲットとなる女性。感情、行動特性、生活環境、ライフコースなど普遍的な特徴と、時代背景によって変わる特徴まで、女性ならではのインサイトを捉え、時代に合った手法で仕掛けるためのノウハウを学びます。
マーケティング	カスタマージャーニー基礎講座	生活者起点のプロモーションを行うためのカスタマージャーニー基礎講座。企業都合のプロモーションが見向きもされない今、生活者の行動と感情の流れを知り、時間軸をとらえたアプローチを学びます。
マーケティング	ターゲティングから始める プランニング基礎講座	ターゲティングのいろはから具体的なアプローチ手法を学び、顧客を獲得するための仕組みづくりまでを学びます。
マーケティング	広告効果測定講座	効果測定の考え方、指標の設定などのセオリーから効果測定手法までを学びます。
マーケティング	マーケターのためのKPI設定講座	本講座では、広告、Web、イベント、キャンペーン、販売促進...など、マーケティング活動の目的の理解、指標の設定方法・考え方を学びます。
広報	SNS運用担当者養成講座	企業からの一方的な発信が「広告」と拒絶される時代、運用ノウハウや炎上リスク対策などSNSならではのコミュニケーションの作法を学びます。
広報	デジタル広報基礎講座	重要性が高まっているけどノウハウがまだない、情報流通のしくみとネットメディアの全体像を掴み、拡散する情報発信法を学びます。
広報	ニュースリリース作成講座	メディアが取り上げたいくなるフレーズ作り、書き始める前の準備方法、迷った時の指標、メディアでのアプローチ方法、タブー事項など、1からニュースリリースの基礎を学びます。
広報	戦略PR講座	変化に危機感を覚えるマーケターを対象に自社に眠るコンテンツの種をマスメディア、ソーシャルメディア視点で発掘する方法を学びます。
広報	PR基礎講座 初級者向け	予算ゼロでも始められるPRは可能で営業活動に取り込むことができます。その基本となる要素を学びます。
広報	広報・CSRのための SDGsスタートアップセミナー	広報をはじめとした担当者がSDGsをどのように理解すべきか、また企業内外におけるコミュニケーションにどのように生かすかを学べます。
広報	グローバル広報講座	講義では、海外経験がなくても日本で始められるアプローチから、国内で情報が少ない各国の広報事情までを学びます。
広報	危機管理広報講座	危機管理広報の必要性、危機の事前準備、危機が実際に起きてしまった場合の適切な対応を学ぶ講座となっております。
クリエイティブ	クリエイティブ・ディレクション基礎講座	読み手に響くメッセージは何か、それをどうデザイナーに伝えれば、思い通りの表現に仕上がるのかを理解するための講座です。
クリエイティブ	デザイン・ディレクション基礎講座	デザインを学んだことが無くてもできる!結果を出すデザインに仕上げるための発注ノウハウ、判断基準をお教えします。
クリエイティブ	3名まで 受講可能! 広告法務・倫理講座 コスメティックコース	【Pick UP!】薬機法や景品表示法をはじめとした法律を遵守しつつ、「売れる広告表現」を生み出すための知識を学びます。はじめて薬事法に触れる方から、広告規制の基礎を改めて学びたい方まで。
クリエイティブ	3名まで 受講可能! 店頭デザインディレクション講座 コスメティックコース	【Pick UP!】消費者に対して最後に訴求できる店頭ですが、他のブランドと同じようなPOPや什器になりがちではないですか?メーカーの一方的なメッセージのになっていませんか?「使ってみたい」と思わせる体験ができる、VMDを意識した売り場づくりの考え方を学びます。

※講師、カリキュラム、日程は変更となる場合がございますので、ご了承ください。
※この講座のラインナップは参考です。開始月によって異なりますので、正式なラインナップについてはお問い合わせください。また、カスタマイズについてご相談ください。

分野	講座名	講義内容
マーケティング	メディアプランニング基礎講座	今求められるメディアプランのスキルを身に付けるために、スマホの急速な普及を背景としたコミュニケーション環境の変化や購買者を行動させるためのプランニングメソッドを学びます。
マーケティング	 メディア基礎講座 コスメティックコース	【Pick UP!】雑誌紙面の向こうにいる「読者」のインサイトを通して、化粧品業界全体における消費者のインサイトを学ぶ講座です。
マーケティング	クチコミマーケティング講座	「クチコミ」は、マス広告では届かない層に対してのリーチと、深い信頼度で商品の購買へと結び付けていきます。それら人を媒介としたクチコミをどのように起こし、マーケティング施策へと生かすのかを学びます。
マーケティング	YouTubeを活用した 動画マーケティング基礎講座	企業の動画担当者の方に向けた、動画そのものについてではなく、ノウハウがないまま進めているケースの多い、動画を活かす戦略の全体設計から効果を最大化する運用方法まで、動画を「制作する前」と「制作した後」のノウハウを学ぶ講座です。
マーケティング	メールマーケティング実践講座	一番身近なマーケティングツールである「メール」。メール配信を効率化し、効果も上げるために、作業フロー、文面、リストとメールマーケティングの基本から応用までを学びます。
マーケティング	データ分析力養成講座	問題への「着眼点」と、切り口になる「特異点」のを見つけ方、そして根拠ある「仮説」を立て、戦略に落とし込むデータ分析に限らず応用できるスキルを学びます。
マーケティング	ポップアップストア活用基礎講座	体験ブランディングの基本的な考え方から、企画運営、店舗デザイン等の実践的な知見まで、ポップアップストアの展開に必要なディレクションのノウハウを体系的に学びます。
営業・販促	周年活用プロモーション講座	自社らしい周年コンセプトの作り方から、社内外の方々を巻き込んで盛り上げる施策、本には載っていない実際の制作物のディレクションノウハウまで、まとめてお伝えいたします。
営業・販促	販売促進基礎講座	企業の販売促進担当者が今までなかなか体系立てて教わってこなかった、ものを売るためには結局どうすればよいのか?という疑問を解決する講座です。
営業・販促	ロジカル思考に基づいた 資料作成講座	相手に意図を正確に伝えるための考え方であるロジカルシンキングを応用し、多くの人が業務に落とし込める資料作成の方法を学びます。
営業・販促	一段上のセンス・デザインに仕上がる PowerPointデザイン基礎講座	パワーポイントを使った資料作成の基本を学び、仕事の効率を大幅に高め伝えたい情報を整理して、分かりやすく見せる、そのセオリーをつかめば、誰でも「効く」資料を作るスキルを学びます。
営業・販促	企画書・プレゼン講座	企画書・プレゼンのセオリーを学びながらも、それらを破り、ライバルの企画と差をつける企画書・プレゼンのテクニックも教えます。
WEB・デジタル	 化粧品業界のための SNSコンテンツ講座	【Pick UP!】化粧品を購入する際、「クチコミ」の影響力が非常に大きくなりました。デジタルや使用シーンの訴求、インフルエンサー活用まで、化粧品だからこそ押さえておくべきコンテンツ制作のポイントを学びます。
WEB・デジタル	Webデザイン・ディレクション基礎講座	見た目と仕組みを何となく理解して済ませるのではなく、グラフィックとの比較からWebの特性を整理し、Webならではのデザインに仕上げるためのセオリーを学びます。
WEB・デジタル	Instagramマーケティング基礎講座	Instagramを自社でどう活用するかの戦略を練るために必要な若者の心理・メディアの特性・ノウハウをすべて揃える1日集中セミナーです。
WEB・デジタル	ネット広告基礎講座	ネット広告の裏側にあるCookieの仕組み、ディスプレイ広告、リスティング広告などの種類、使い分け、アドテクノロジーの解説、ターゲティングについてなど、ネット広告の基礎について学びます。
WEB・デジタル	ネット広告効果測定講座	ネット広告における効果測定の考え方、指標の見方、分析の手法などを学び、改善を行える考え方を身に付けていきます。
WEB・デジタル	レスポンスを高めるための Webクリエイティブ講座	紙とは異なるWebならではの効果的なクリエイティブの基礎的な考え方から制作プロセス、改善方法、反応率を高めるテクニックまで、Web担当者が身に付けておくべき成果を上げるためのセオリーを学びます。
WEB・デジタル	企業のためのTwitter活用基礎講座	さまざまな機能があるTwitterの、企業目線の活用方法を網羅的に理解して目的に沿った施策の取捨選択と、成果を出し続ける運用体制を整えるための講座です。
WEB・デジタル	ソーシャルメディアマーケティング 実践講座	「ソーシャルメディアの効果測定」の分析を中心に、企業が取り組むべき活用のポイントを学びます。



成長企業の人材戦略 ⑩

一人材育成編一

人が資産と言われる広告界。人材育成は、広告界に属する企業に共通する重要課題だ。社員のスキルを伸ばし、成長を続ける企業に人材育成の方針を聞く。

“新しい施策にチャレンジするため
広い視野で、着想を得たい”

ファンケル

マーケティング本部 広告宣伝部 宣伝制作G 課長 清水仁美氏
(※現在は化粧品広告・PRG)

FANCL

正直品質。



お客さま視点の重要性和 自社の強みを再認識

無添加化粧品からスタートし、サプリメントを始めとする健康食品など、お客さまの不安や不満といった「不」の解消をミッションに、事業を拡大してきたファンケル。同社では近年、個別商品のプロモーションだけでなく、企業ブランドの価値向上に向けた取り組みに力を入れている。

同社の広告宣伝部に所属する清水仁美氏は、企業広告から商品広告まで幅広く制作を担当。「当社には通信販売や卸販売、直営店舗など多様な販売チャンネルが存在します。お客さまに対

して統一されたファンケルのイメージをお届けするため、マスの広告制作だけでなく、各チャンネルのクリエイティブ統括も担っています」と話す。

昨今は、効果的にPRと広告を組み合わせたプロモーションの活用など、新しい取り組みへの期待が増していることから、新たな視点を得たいとブランドコミュニケーション講座を受講したという。「ブランド価値を高めるには、お客さまの気持ちに寄り添うことが重要だと改めて学び、販売窓口・営業・広告・マーケターが一丸となって、商品に対する想いをお客さまへ伝えられるのは製販一貫体制である当社

の強みと再認識できました」と清水氏。さらに「座学はもちろん、グループワークを通じて、他社で活躍する方の発想や経験を聞いたことも有意義でした」と続ける。

同社では人を育てることに注力しており、マネジメント層による研修や外部講習の受講も関連だという。「同じ業務を続けていると、どうしても視野が狭くなりがちです。対外的に自社をどう見せるかプロデュースする役割だからこそ、部下や後輩にも、他社の事例や発想が聞ける場へ繰り出し客観的な視点を養えるよう、これからも促していきたいです」と語った。



価格

教育講座
フリーパス

定期購読
(1誌×1年間)

デジタルマガジン
(5アカウント×6ヶ月)

<期間> **6か月**

<価格> **900,000円** / 1席
(税別)

■お申し込み締め切り

教育講座フリーパス：プラン開始前月の15日(15日前が土日にかかる場合は翌営業日)

月刊誌・デジタルマガジン：プラン開始前月の20日(デジタルマガジンは締め切り後登録情報変更可能)

お問合せ

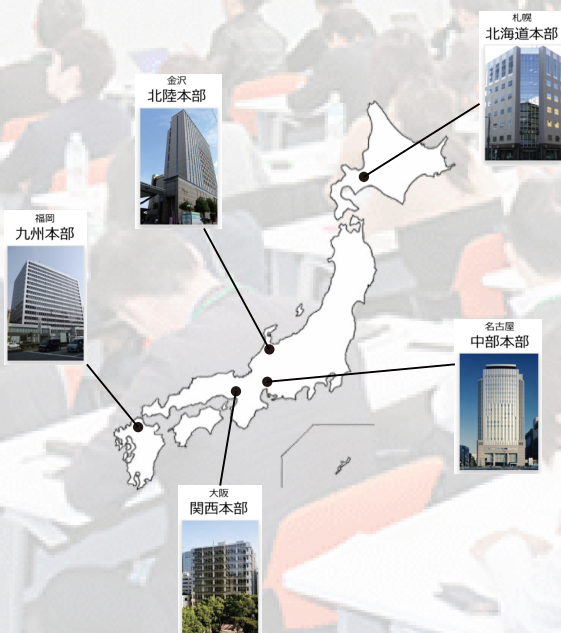
株式会社宣伝会議

教育講座本部

宣伝会議スタンダードトレーニング事務局

03-3475-3010

info-educ@sendenkaigi.co.jp



■北海道本部

〒060-0001

札幌市中央区北一条西4-1-2 武田りそなビル6階

TEL: 011-222-6000

■北陸本部

〒920-0853

金沢市本町1-5-2 リファール10階

TEL: 076-224-3010

■中部本部

〒461-0005

名古屋市東区東桜1-13-3 NHK 名古屋放送センタービル6階

TEL: 052-952-0311

■関西本部

〒530-0003

大阪市北区堂島2-1-31 京阪堂島ビル5階

TEL: 06-6347-8900

■中四国本部

〒730-0051

広島市中区大手町2-11-10 NHK 広島放送センタービル13階

TEL: 082-545-7311

■九州本部

〒810-0001

福岡市中央区天神2-14-8福岡天神センタービル7階

TEL: 092-731-3331

お申込書

規約に同意の上、「宣伝会議スタンダードトレーニング」を申し込みます。

お申込日： 年 月 日

お申込者情報		
会 社 名		TEL
住 所		
責任者様	フリガナ 氏名	所属部署 役職
	Eメール	
担当者様	フリガナ 氏名	所属部署 役職
	Eメール	

お申込プランの選択 (ご希望のプランに○をして下さい)	
東 京	化粧品 食品・飲料 BtoB
適用期間	月1日 ~ 月末日 (例:4月1日~6月末日)
金 額	円 (税別)

お支払い	
支払規定	毎月 日締 月 日払
請 求 日	月 日 入金日 月 日

■規約

<本商品について>
※本商品のお申込みは専用の申込書でお願いいたします。※弊社の発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明、確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、無条件で本契約を解除いたします。※弊社と同様の教育講座を展開している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とするご受講等に関しては、審査の上、お申込みをお断りする場合がございます。また、お申込みから審査までの間に、ご請求書等の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。予めご了承ください。※お申込み後の途中解約はできません。

<各講座のお申込みについて>
※申込み可能な講座は弊社指定の講座となります。※各講座への申込みにつきましては、教育講座本部よりご案内いたします。※お申込み受付完了後、事務局より受講者のみなさまに当日のご案内メールをお送りいたします。※受講者は、お申込み企業に在籍される社員様に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。※お申込みにより(株)宣伝会議が取得した個人情報(受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内などをお送りするために使用いたします。プライバシーポリシー(https://www.sendenkaigi.com/privacy/)をお読みいただき、同意の上お申込みください。※各講座のお申込みは、前月15日までです。※受講者の変更は講座開講5日前までです。(受講者を変更した場合も、ご登録時点で上記プライバシーポリシーに同意いただいたものとします。)※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者が一定未満の場合等、諸事情により開講日程が変更・中止になる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の補償はいたしかねます。※当日は名刺にて本人確認を行います。※代金のお支払いは前入金となります。銀行振込にて電信扱いで、初回受講講座開始日の前日までにご入金ください。(クレジットカード決済、小切手、手形はお受けしておりません。)2回目以降の取引で、上記支払いサイト以外でのご入金をご希望の場合は、お申し出により審査を行い、弊社が承認した場合に限り受け付けます。ただし、その場合も、初回受講講座開始日から2ヶ月以内となります。いずれの場合も、支払いが遅延した場合はご受講いただけません。また、振込手数料は発注者のご負担となります。

■お問い合わせ

株式会社宣伝会議「宣伝会議スタンダードトレーニング」事務局
〒107-8550
東京都港区南青山3-11-13 新青山東急ビル9階
【TEL】 03-3475-3010 (代表)
【メール】 info-educ@sendenkaigi.com

北海道本部(札幌) 〒060-0001 札幌市中央区北一条西4-1-2 武田りそなビル6階
北陸本部(金沢) 〒920-0853 金沢市本町1-5-2 リファール10階
中部本部(名古屋) 〒461-0005 名古屋市東区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル6F
関西本部(大阪) 〒530-0003 大阪市北区堂島2-1-31 京阪堂島ビル5階
九州本部(福岡) 〒810-0001 福岡市中央区天神2-14-8 福岡天神センタービル 7階