

オンライン×オフラインの 融合戦略

ネット と リアル を「融合」させ、 お客さまとのつながりを強化する！

「ネットで見、リアル店舗で買う」、「店舗で知って、後からネットで調べる」今や、顧客の購買行動はオンライン（ネット）とオフライン（リアル）を当たり前のように行き来しています。事業者はそのことを踏まえたマーケティングを実施し、顧客に上質な買い物体験を提供することが求め

られます。本セミナーでは、オンラインとオフライン施策をどのように融合させ、顧客との関係性を構築・強化をしていけば良いか、基礎知識や事例を交えてわかりやすくお伝えします。

セミナー内容

- 1 オンライン・オフラインマーケティング
マーケティング手法の基本を学ぶ
- 2 消費者の購買行動
私たちの日常の購買行動を、マーケティングの視点で考える
- 3 融合戦略について
なぜ「融合」が必要なのか、成功事例を交えて理解する
- 4 明日からの実践のヒント
小さなことから始めて、お客様とつながる

講師プロフィール

在間 亮 氏

RYO ZAIMA



京都の老舗百貨店、株式会社藤井大丸に21年間勤務。ショップ店長、フロアマネージャー、総務など様々な部署を経験。現在は海外顧客対応や法務、AIを活用した業務効率化などの幅広い業務に従事している。また、経営の専門家である中小企業診断士として、中小企業や個人事業主の伴走支援、診断士受験生指導、書籍執筆などを手掛け、本業と副業の両立を実践している。長年の小売業経験を活かし、経営から売場管理までをトータルで支援できることを強みとしている。

2025.11.25(火)

京都府産業支援センター
公益財団法人京都産業21 2階財団会議室
京都市下京区中堂寺南町134 (リサーチパーク内)
京都リサーチパークエリアマップ: www.krp.co.jp/access/map.html

主催 きょうとマーケティング研究会

私たちは、毎年テーマを定め、勉強会を開催しながら20年以上にわたり活動を続けている異業種交流会です。デジタルシフトや多様な働き方、最新のマーケティング動向など、時代の変化に応じたテーマを取り上げ、実践的な学びと交流の場を提供しています。

(受付開始 17:15 から)

17:30-19:00

定員20名 | 参加無料

※先着順で定員に達し次第、受付を締め切ります。一般の方のご参加も歓迎いたします。

セミナーのお申し込みはこちら

セミナーへのお申し込みは、右のQRもしくは以下のURLから申込フォームへアクセスし、必要事項をご記入してお申し込みください。

<https://forms.gle/oHJcTXqSYxHKXyQz8>

