

News Release

発信元：株式会社パルディア

東京都港区新橋 3-4-10 新橋企画ビルディング 4F

TEL：03-5532-8425 FAX：03-5532-8426

この資料はご自由にどうぞ（無料）。2013年6月12日

【新刊】 **なぜ小さなコスメ店が大型ドラッグストアに逆襲できたのか？** （中経出版）

「価格」で競うな、「顧客」に頼るな、「売り方」を変えろ。

O2O、ソーシャル、ビッグデータ、スマホ・・・

12の物語でわかる「次世代マーケティング戦略」



「マス・マーケティング戦略」の効果が薄れてきていると言われている今日、スマートフォンなどモバイルを使った「O2O (Online to Offline)」＝「インターネット上での集客を、リアル店舗への集客へとつなげる戦略」が有望視されています。なぜなら、このマーケティング手法は、中小企業や地方の小さな小売店のための、逆襲の強力な武器になりうるからです。O2O戦略をはじめとして、ランチェスター戦略、ソーシャルグラフ活用、CRM戦略、最新店頭プロモーション、ゲーミフィケーション、PB戦略、アンチユビキタス、オウンドメディア活用など、古典から最新に至るマーケティング手法を、若き女性メーカー「小雪」の苦悩と成長の物語を通して学びます。

■ 内容紹介

実家の小さな化粧品店を任されることになった小雪を阻んだのは、全国チェーンを展開するドラッグストアだった。「安くて品揃えも豊富な大型店に、個人商店が勝てるはずがない」。誰もがそう思う中、日本中のシャッター商店街を救う「逆襲」のプロモーションプロジェクトが始まる！

■ 著者略歴

中沢 敦(なかざわ あつし)：小売店の店頭プロモーションなどを手がける株式会社パルディアの代表取締役。1967年、群馬県高崎市出身。千葉商科大学 商科学部卒業。1991年、協同広告(株) 入社。ユニー関連会社、きもの専門店舗業界 No.1 のさが美、am/pm ジャパンをクライアントに各種プロモーションを展開。1996年10月に創業。大手メーカーの店頭プロモーション、スマートフォンなどと連動した O2O マーケティング戦略の立案・運営なども手がける。

三浦 崇典(みうら たかのり)：1977年生。芳林堂書店にて某店店長をつとめ、独自選定に基づく仕掛けにより、17作中13作を3万部以上のヒットに育てた実績を持つ。2009年、株式会社東京プライズエージェンシーを設立。『成功できる人の営業思考』（太田彩子著、PHP ビジネス新書）を皮切りに、数々の本に編集協力として参加（重版率75%）。2012年、天狼院書店 WEB 版をオープンして話題になる。「ベストセラーの熾火をつくる」サービス CORE1000 を書店向けに本格展開開始。2013年8月末、リアル書店「東京天狼院」オープン予定。

■ 対象者

最新の「O2O」などマーケティング戦略が「ストーリー」でわかりやすくまとめられたビジネス小説です。ビジネス小説をお好きな人、マーケティングに興味のある人、小売関係者を対象に、古典から最新に至るマーケティング手法がストーリーで体験できます。

A5変形、303頁、定価1,470円、中経出版、2013年6月15日店頭販売開始

この件に関するお問い合わせ先

株式会社パルディアの柴田英治（しばた えいじ）までお願い致します。

TEL：03-5532-8425 FAX：03-5532-8426 E-mail：info@paldia.co.jp

会社概要

1. 代表者：中沢敦
2. 設立：1996年4月10日
3. 資本金：1,800万円
4. 事業内容：広告企画制作・
広告代理業

会社名、所在地、TEL、FAX は本資料の右上に記載しています。