

女性が解説する「消費行動にまつわる女ゴコロマーケティング」書決定版

「彼女が あのテレビを 買ったワケ」

書籍×ブログ 新しいクロスメディアへの試み 3月10日、書籍発売と同時にブログ開設！！

株式会社ハー・ストーリイ(代表取締役:日野佳恵子/本社:広島市西区草津新町)は、来る3月10日、(株)エクスナレッジ(代表取締役社長:井松 志郎/東京都港区六本木)より、女性が購買行動に移る瞬間の心理を論理的に解説したマーケティング書『彼女が あのテレビを 買ったワケ』(著者:(株)ハー・ストーリイ コンサルティングチーム チーフプロデューサー 木田理恵)を出版いたします。また、同時に『彼女が あのテレビを 買ったワケ』ブログを開設し、書籍の感想ならびに更なる「女性の購買行動のきっかけ」について、広く女性の意見を募ります。

POINT1 女性が語る「女性の購買行動心理マーケティング」

定量分析マーケティングでは「モノが売れない時代」になって以降、マーケティング書では心理学的アプローチが盛んに行われていますが、その多くは社会学や心理学を専門とする男性による著書です。本著は、女性であり、生活者であり、マーケティング・プランナーである木田理恵が、自らの「女性的な感性」をマーケティング視点で分析することにより、「女性の買い物の現場で起きている消費者心理」をすくい上げ紹介する、より実践的な一冊となっています。

POINT2 書籍×ブログによる、新しいクロスメディア展開

書籍発売に合わせ、同タイトルのブログ(<http://ameblo.jp/kanotele/>)を開設。

女性読者から自分の購買行動とそれにまつわるストーリーを収集し、書籍のメインターゲットである男性マーケティングから「書籍やブログを読み、そこから学んだ対女性マーケティング術実践結果」を集めることにより、さらなるコンテンツの深化を目指す新プロジェクト『女ゴコロ☆市場創出プロジェクト』を発足させます。

これまで、ブログ発の書籍は多く発売されましたが、『彼女が あのテレビを 買ったワケ』は、書籍発ブログという逆の発想で、書籍とリンク・発展させるブログを新たに開設。生活者とマーケティング担当者の交流を深め、「共に市場を創造していく場」を作る、新しい双方向コミュニケーションのあり方を提案します。

POINT3 今、注目の女性マーケティング 木田理恵

本書の著者である木田理恵は、2006年11月より、「“カワイイ” “楽しい” など、漠然とした“感覚”で語られることが多かった女性特有の感性を、男性にも分かりやすくロジカルにプレゼンテーションできるマーケティングを育てること」を目標とした「女性マーケティング養成講座」を企画・開講。3月に第8期を迎える当講座は、「女性顧客の心を掴みたい」「女性の部下を育てたい」という男性マーケティングにも好評を博し、現在では年間300人が受講する人気講座に成長しています。

つきましては、ぜひ貴誌(紙)にて、『彼女が あのテレビを 買ったワケ』をご紹介いただきたくお願い申し上げます。また、併せて、著者である木田へのご取材もご検討下さいますようお願い申し上げます。

『彼女が あのテレビを 買ったワケ』概要、および木田理恵プロフィールにつきましては、次頁をご参照下さい。

<本件に関する報道関係者のお問い合わせ先>

(株)ハー・ストーリイ 東京支社 <http://www.herstory.co.jp/>

〒150-0012 東京都渋谷区広尾 5-19-7 協和ビル 4F

TEL : 03-5793-5632 / FAX : 03-5793-5633 e-mail : pr@herstory.co.jp

担当 : 戦略マーケティング室 広報担当 伊藤・本田

『彼女が あのテレビを 買ったワケ』 概要

～目次～

はじめに 買い物は会議室で起こっていない

第一章 男女の買物行動

第二章 モノが売れない時代

第三章 女ゴコロをつかむ8つのキーワード

第四章 女ゴコロをつかんだ注目商品

第五章 五感

第六章 企業の女性視点マーケティング

付 録 女ゴコロをつかむ習慣

著 者:木田 理恵

出版社:エクスナレッツジ

定 価:1500 円(税込)

版 型:四六版

頁 数:240 頁

発売日:2008 年 3 月 10 日

I S B N:978-4-7678-0697-6

流 通:全国の書店、オンラインショップにて販売

木田理恵プロフィール

1969年生まれ。商業コンサルティング、SP プランニング会社のプロデューサーを経て、現在、女性市場マーケティングの株式会社ハー・ストーリーでチーフプロデューサーを務める。女性ならではの視点と客観的な分析・提案力を生かし、これまでに数々の女性向け消費財の商品企画、セールスプロモーション、女性マーケット開拓のためのコンサルティング、女性の採用・集客のための企業ブランディングを手がける。自身が企画し、講師を務める「女性マーケット養成講座」では、女性の発想や企画力、プレゼンテーション力を高め、企業の業績に貢献する人材の育成を行っている。

参考資料:「女性マーケット養成講座」男性受講者の声

受講のきっかけは、自社のサービスのターゲットを「女性、特に主婦の皆様」に絞ったことから始まりました。

まず、「女性マーケット養成講座」の受講前に、複数の企業のマーケティング担当者が集まり、主婦モニターに直接プレゼンし、交流する機会を得られる「あいのり交流会」という企画があることを知り、そこに参画いたしました。その際、事前準備の段階から「主婦」をよく知る(株)ハー・ストーリーさんからは非常に有益なアドバイスをいただき、手応えのあるプレゼンをすることが出来ました。

一方で、ハー・ストーリーさんのご指摘の通り「女性の視点」を理解しないことには何も始まらない、誰も理解してくれない、ということ、実際にエンドユーザーとなる主婦の皆さんと相対して痛感しました。

その結果、「女性視点」をほんの 2 日間で分かりやすく解説してくれる「女性マーケット要請講座」に参加することにいたしました。

受講者は全て女性の中、「黒一点」でしたが、講師の木田さんの弁舌さわやかなレクチャーと、女性受講生のみなさんで行う実習を通じて、男性と女性の「消費行動」の違いだけでなく「消費感情」の違いがはっきりと意識・理解・言語化できるようになりました。

もう一点の収穫は、これまで理解できなかった女性社員の企画案やレポートの意図が汲めるようになったことです。もっと早くこの講座を受講し、男性と違う「視点」や「言語感覚」といったものを理解できていれば、女性部下の提案を理解し、決裁権を持つ男性管理職に理解を得るための「男性的視点」や「言語感覚」を彼女達に伝え、互いに力を合わせることでよりよい仕組みや商品が生まれたかもしれません。

これからの消費活動を活発にするには、「買い物が好きな」女性視点でのマーケティング活動は不可欠なものでしょう。また、女性社員をメンバーに持つ、多くの男性管理職の方々には、より円滑で活力ある職場作りを心がける上でも、本講座を通じて、男女の「視点や感性の違い」と「言語感覚の違い」を「知識」として認識され、実践される事をお勧めいたします。女性社員がハツラツと働く姿は、本当に頼もしく感じられ、職場も明るくなることを実感いたしました。

(電子決済サービス運用会社 事業戦略ご担当部署 在籍中 男性社員)



ブログ <http://ameblo.hp/kanotele/>

Amebaトップへ Sony Ericsson Cyber-shot™カメラ搭載カメラ...公開中! チェックリストに追加

~ We can make market happy ~

【女ゴコロ☆市場創出プロジェクト】スタッフブログ

彼女があのテレビを買ったワケ

2008年3月10日発売!

「女ゴコロ」のわかるマーケッターを増やせば
企業も女性ももっとハッピーになれる!
私たち女性たちが幸せなマーケットを創っていきませんか?

4/15 女ゴコロマーケティング実践セミナー開催!
講師: 森下満成氏 開口隴介氏

女性マーケティング養成講座
お申し込みはコチラ

【教えて! あなたの買ったワケ】
コメント募集中!

このブログの目的

女☆ゴコロ事務局とは?

マーケッター必読の
新刊発売!

彼女があのテレビを買ったワケ
先行予約キャンペーン
期間: 3月3日~10日

2008.4.15 Tue.
女ゴコロマーケティング実践セミナー開催!

ゲスト講師 森下満成氏 開口隴介氏

女性マーケティング養成講座
お申し込みはコチラ

HER STORY
雑誌のつづき

Profile
ルーム | フォト | 動画
ニックネーム: 【女ゴコロ☆市場創出プロジェクト】スタッフ
性別: 女性
このブログを
チェックリストに追加
アンバーになる
ブログジャンル: 【ビジネス】
【記事作成・編集】
携帯でブログやる?

Bookmark
女性マーケティング養成講座
水田理恵の今日の視点
株式会社ハー ストリー
(一覧を見る)

Recent Comments
豆乳クッキー
クリームチーズタルトを買ったわけ
☆
道玉は純粋
名古屋のチャオのあんかけスパです。
私が大き牧草を買ったわけ
★あつし〜1で、お買い上げ
★F. O. B. COOPのシリアルで白の
チョコ

2008-03-03 14:40:05

教えて! あなたの買ったワケ

このブログのタイトルは「彼女があのテレビを買ったワケ」ですよね。
教えて! 「あなたの買ったワケ」ということで、ここでは、「あなたが〇〇を買ったワケ」を教えてください! ♪

【教えて! あなたの買ったワケ】
コメント募集中!

女ゴコロ☆市場創出プロジェクトでは、女性が欲しいものがあふれている世の中を、楽しく再創しています。
そのため、あなたがなぜ〇〇を買ったのかを教えてください!

ここではお返しコメントをするのをためらうようになってしまう恐れがありますので、コメント返しはなしとさせていただきます。

悩み解決 電話占い万華鏡 maneko-3.net

Favorite
トヨタワロ〜ラ徳島...
(by otokushima-teamworkinさん)

FAX : 03-5793-5633

献本希望 FAX シート

当リリースをご覧になり、木田理恵著「彼女が あのテレビを 買ったワケ」の書評掲載の検討材料として、献本をご希望される方は、当シートに必要事項をご記入の上、(株)ハー・ストーリィまで FAX いただきますようお願い申し上げます。

折り返し、献本をさせていただきます。

貴社名	
媒体名	
部署名	
役職	
ご芳名	
ご住所(送付先)	〒
電話番号	
FAX 番号	
email	
備考 (木田への取材依頼・書籍カバー画像データ提供等、ご希望がございましたら、こちらにご記入下さい)	

<本件に関する報道関係者のお問い合わせ先>

(株)ハー・ストーリィ 東京支社 <http://www.herstory.co.jp/>

〒150-0012 東京都渋谷区広尾 5-19-7 協和ビル 4F

TEL : 03-5793-5632 / FAX : 03-5793-5633 e-mail : pr@herstory.co.jp

担当 : 戦略マーケティング室 広報担当 伊藤・本田