

もっと売りたい！ と思っていませんか？

モノの充実 ココロの充実～もの語り～

作り手

こだわり
スピリット

感性に訴える



使い手

こだわり
興味

感性に共感する

感性価値 = +αの価値

お客様の声から「深層心理」を分析
収益拡大『感性マーケティング』

- ・現在の主力食品の売上200%アップ
- ・客離れを起こした飲食チェーンのV字回復
- ・感冒剤のシェア10位から5位へブランドシェアアップ
- ・サブスクリプション型Webゲームの新規ユーザー獲得するルート開拓による売上200%アップ
- ・新規スイーツの目標の売上400%達成

など、実績多数。



実践支援

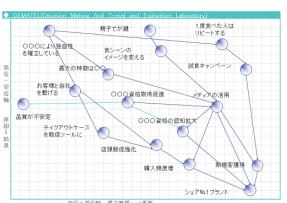
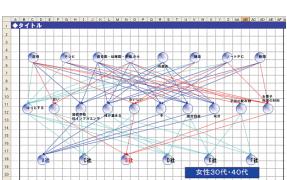
収益拡大、売り上げの伸び悩み
を解決する実践サポート！

要因解明

誰に・何を
(価値)

どのように
(経路)

どのような手順で
(実行シナリオ)



敗因を、定量データと定性データの掛け合わせにより分析・把握します。

誰にどのような商品価値を伝えるべきか、フリーアンサーの分析によって、複数案を導出します。

ターゲットの購買経路をフリーアンサーと選択式データを組合わせて経路分析し最適なコミュニケーション戦略を検討します。

組織の強みを生かす戦略シナリオを構造分析により見える化し策定します。

学びセミナー

『感性マーケティング』を習得したい方に



マーケティング初心者に



多様なマーケティング理論を
体系的に活用できる力を養う！

JMLA マーケティング解析士

マーケティング解析士
マスター

マーケティング解析士 プロフェッショナル
感性

マーケティング解析士 プロフェッショナル
アナリスト

マーケティング解析士 プロフェッショナル
セールス

マーケティング解析士 プロフェッショナル
ヒューマンコミュニケーション

JMLA 商品企画士

商品企画士
マスター

商品企画士
プロフェッショナル

JMLA
ベーシックパスポート