

DMS 上半期政策セミナー

アフターコロナで進化するドラッグストアの新ビジネスモデルとは ～ドラッグストアの新成長軸を考える～

コロナ禍も 2 年目を迎え、依然として消費者と流通業界に大きな影響を与えています。先行きが不透明な状況の一方でワクチン接種の開始など明るい兆しも見えております。ワクチン接種が進む米国では全面的に地域によって経済活動を再開する報道もされ、アフターコロナが本格化しています。

今後、日本でもアフターコロナが顕在化した時に次代のドラッグストアに成長するための新成長軸を探ります。

- 開催 2021 年 8 月 25 日(水)～27 日(金)
- 場所 DMS の専用ページ内でオンデマンド配信
- 締切 2021 年 8 月 23 日(月)
- 会費 25,000 円(1 名視聴の場合)、50,000 円(2～10 名視聴の場合)
(税込) ※DMS 会員小売業は 2 名まで、JACDS 正会員は 1 名まで参加費無料でご招待します
※無料ご招待は先着 20 名様で締切します。招待枠以上の参加、無料枠定員後は有料
※お申込後、ご請求書を発行します。締切以降のキャンセルは、全額がキャンセル料です
- 申込 DMS セミナーエントリーフォーム

エントリーフォーム



【 コンテンツ 】

- ◇基調講演①「トレンド予測と潜在需要を掘り起こすマーケティングの実践ポイント」
・新常态迎えた現状で消費者に気づきを与え、満足を提供するためのマーケティングの手法を解説します。
- ◇基調講演②「コロナ禍で変化するドラッグストアと今後の展望」
～次代のドラッグストアに求められる新ビジネスモデルとは～
加藤 弘之様(尚美学園大学 総合政策学部 教授、流通経済研究所 客員研究員)
・コロナ禍、アフターコロナの中、中長期的な成長軸を具体的なテーマを挙げて解説します。
- ◇事例解説と考察(基調講演②の加藤様の進行によって業界有力企業、有識者の講演と対談を行います)
 - ①新型コロナ禍における商品開発の変化
大木ヘルスケアホールディングス株式会社 代表取締役社長 松井 秀正 様
・コロナ禍による消費者の価値の変化を受け、商品開発の視点、手法の変化や事例を解説します。
 - ②新型コロナ禍における店頭コミュニケーション
花王グループカスタマーマーケティング株式会社 様
・EC が活性化の中で、お客様とのコミュニケーション方法と価値訴求の対応方法等を解説します。
 - ③デジタル革新がもたらす売場づくりの今後の展望
店舗の ICT 活用研究所 代表 郡司 昇 様
・DX の活用は生活者にどのような満足を提供し、製配販の業務がどのように変化するのか解説します。

※テーマ・内容は予定です。内容が変更になる場合があります。予めご了承下さい。

※インターネットが繋がる PC、タブレット、スマートフォン等をご用意下さい。Wifi 環境での参加をお勧めします