

# リテール関係者は必聴！

## 注目のメインステージセミナー

「ビューティーワールドジャパン ウエスト」で、回を重ねる度に来場者から注目度が高まっているイベントが「メインステージセミナー」だ。各方面で活躍中の講師を招き、業界の最新トレンドや情報発信している。会期中、毎日開かれ、今年は前年より2セミション増え、8つのセミナーを開催する。

中でも美容院オーナーや経営者だけでなく、リテール関係者に推薦したいセミナーが、5月の東京開催で



講師  
松下令子 氏  
DSプロモーション  
代表取締役

## 今ドキ女子の美容価値観と購買行動

好評だった松下令子氏のビネスセミナー（10月23日、13時30分～14時30分）だ。松下氏は、化粧品関連ビジネスのPR、販売支援、マーケティング、商品企画の提案などのサービスを提供している株式会社モーションの代表で、消費の最前线の市場動向を重視している美容専門のマークセッターである。

セミナーのタイトルは、「今、化粧品・美容サービスの店頭販促はいかに施すべきか？～今ドキ女子の美容価値観と購買行動。女たちなぜそれを買うのか？」。

「今ドキ女子」の中でも、特に「アラ40・50」世代と「育児中のママ」世代に焦点を当て、その美容価値観と購買行動を分析し、潜在

ニーズまでを探る。40代・50代の女性と、20代・30代の育児ママは、リテール関係者にとって重要なターゲット層だ。しかし、「美への関心度が高く、消費意欲も旺盛なこれらの層に対し、そのニーズにまだ十分に対応しきれていない小売業が少なくない。

セミナーでは消費者が店頭で買わない理由、育児ママのニーズの深掘り、顧客に支持される店頭販促活動の決め手などが明かされる。美容業界でもネット通販が台頭しているものの、「五感」で購入する女性ならではの欲求を満足させるのは、やはりカウンセリング販売を中心としたリアル店舗であり、リテール関係者にとってその重要性を改めて認識させられるセミナーだ。