

第一部

元コンビニ
「カリスマバイヤー」が伝える
ヒット商品の秘密！

講師：嘉手苺一郎氏



【経歴】
1991年 4月 株式会社スリーエフ 入社
12年間で担当したカテゴリは・・・
ドリンク・食糧・惣菜・加工食品・アイス・
冷凍食品・菓子
2005年 4月 株式会社流通本部 次長に昇進で特選
カンタン・簡便・専用
店内加工弁当・惣菜・お弁当・おにぎりなど
のコンビニ業務の最先端を担当
2005年11月 某スナック会社に転職、
マーケティング専任職、
販売グループ全体の通信販売部門で
商品企画を担当している。

- ・売れる商品・売れない商品には法則があった！
- ・売れる色は？
- ・私が見つけたヒット商品。
- ・商売上手の二大秘訣！



★ご参加にあたってのお願い★

コンビニにて約100円の商品で

○売れると思う商品
×売れないと思う商品

を1点ずつ購入し、お持ち下さい！

セミナーで使用致します。

※セミナー後、返却させていただきます。

※強制ではありません。

Invitation

JBS新企画 課題解決プロジェクトVol.1

「セミナーメソッドを高めたい！」

～依頼者によるセミナー&プロ講師によるパネルディスカッション～

依頼者：嘉手苺一郎氏(正会員)

・日 時：2012年5月18日(金)
18:30開場、19:00開始

・場 所：文京シビックホール
3階 会議室1

東京メトロ丸ノ内線、南北線 後楽園駅 徒歩3分
都営地下鉄大江戸線、三田線 春日駅 徒歩3分
JR中央・総武線 水道橋駅 徒歩10分

・会 費：正会員／無料
ビジター／2,000円

※定員わずかです。



【懇親会】 21:00開始

Dining Bar & Jewelry You Me

東京都文京区本郷1-27-8 本郷ハウス

・会 費：4,000円 TEL:03-5842-4765

※参加お申込みはoffice.jbs@gmail.comへ
懇親会の欠欠も必ずご連絡下さい。

第二部

セミナー講師経験者による
高品質セミナーの作り方
JBS最強パネルディスカッション

インスタマーケティングのプロ



木村俊朗氏

株式会社アイディアイ 代表取締役社長
9年アイディアイ設立。07年より就職。
インスタマーケティング分野に特化した総合セールス
プロモーション領域において、食品、日経商品を中心に企業
のあらゆる課題解決業務に参画。

人材育成、組織構築のプロ

三塚浩二氏



株式会社コンプレイト 代表取締役
社会保険労務士
国内の人事労務会社、コンサルティング会社にて法人営業、
人材コンサルタント、新規部門立ち上げ、社員研修の企画
・講師、ホームページのSEO対策等様々な業務を経験。

マネジメントのプロ



高屋敷哲雄氏

TAKAビジネスマネジメント研究所 代表
本誌を創刊する。業績向上の鍵となる外資系7社で営業・
マーケティング・マネジメント・組織構築及び人材育成を含む
数社経営全般を経験しマネジメント・コンサルタントとして独立。
独自の組織システムで企業、企業体質を変える手法を伝授。

多くのセミナーを経験してきたJBS屈指の3名が
第一部の感想も踏まえつつ、セミナーへの取り組み
心構えをざっくりお話しさせていただきます。

ご期待下さい！
※当日、講師が変更になる場合もあります。
ご了承下さい。



JBSは会員自らが
会員に価値を提供する
プロボノ集団です。

※正会員申込はoffice.jbs@gmail.comへ