

産学官連携事業

顧客を知れば売上は変わる

—顧客分析の基本と実践—

参加費 ￥1,000

「なぜ、あのお客様は選んでくれるのか」——売上を伸ばす鍵は、顧客を正しく知ることにあります。本講座では、顧客データの見方から分析の基本、そして現場で活かす実践までを、静岡大学の講師とともにわかりやすく学びます。勘や経験だけに頼らない“根拠ある一手”で、あなたのビジネスの売上向上につなげませんか。

2026
11.27 FRI

18:30 - 20:30

受付開始 18:10

会場

富士駅北まちづくりセンター

富士市平垣本町6-13

※お車の方は富士市交流プラザ駐車場をご利用ください(2時間まで無料)。開催時間の都合上、無料時間を超過する場合がございます。超過分は各自でのご負担となりますので、あらかじめご了承ください。

対象	富士市企業の経営者・役員 営業・マーケティング担当者
定員	50名

※定員になり次第、締め切らせていただきます。

参加費について

参加費は当日、会場受付にて現金でお支払いください(お一人1,000円)。おつりのないようご準備いただけますと幸いです。

お申込みは
こちらから



YEG会員はエンジェルタッチからも
申し込み可能です。

懇親会のご案内

懇親会(会費制)を予定しています。詳しくは応募フォーム
まで。

講師

国立大学法人 静岡大学
人文社会科学部 講師

キム スンジン

金 勝鎮 氏



静岡大学人文社会科学部講師。専門はマーケティング・サイエンス、消費者行動。大阪大学大学院経済学研究科博士前期課程・博士後期課程を修了し、博士(経営学)を取得。オンラインレビューなどのデータを用いて、消費者の購買行動や製品・ブランドに対する評価について研究している。近年は、レビューに投稿された写真などの画像分析やAIを活用したマーケティング研究にも取り組んでいる。

こんなお悩みはありませんか？

- ✓ 顧客データはあるが、活かしきれていない
 - ✓ クチコミ・レビューを集客や商品改善につなげたい
 - ✓ “中小だからこそ”の戦い方を知りたい
- ひとつでも当てはまれば、本講座がヒントになります。