

熊谷 めぐみ (くまがい めぐみ)

- 【キャッチコピー】 名古屋の美人たちの声は「くまねえ」に聞け！
- 【費用】 要相談くまごやの頭脳。>まで
- 【資格・専門分野など】 名古屋の女性をキーワードにした
マーケティング&プランニングコンサルティング
◆自社プロデュース企画
「キャリアビュー」
<http://www.neemac.co.jp/produce/index.html>
「ラブ名古屋」
http://www.neemac.co.jp/produce/love_nagoya.html
- 【職歴】 名古屋の広告代理店で企画のスキルを身につけ、2005年(有)ネーマック設立。
女性向企画のプランニング・プロデュース業を行う。女性向けに商品を販売している企業様や女性の集客をした企業様のニーズに対し、女ゴコロをしっかりとらえた企画を提案、実施し、「企業と女性のHAPPYな関係づくり」を行っている。
企画分野は幅広く、商品開発から広告立案、イベントプロデュースも行う。
中部マーケティング協会 2010年マーケティング研究会「M」年間講師。
日本広告業協会(JAAA) 第33回懸賞論文 入賞。
既婚。高校2年♀ 中学1年♂ 2児の母
- 【インタビュー】 ◆名古屋の女性を視点に。
オアシス栄にほど近いオフィスビル。雰囲気ある素敵なオフィスで日々「名古屋の女性」をキーワードに企画活動がされている熊谷先生とゆっくりお話しする機会をいただいた。
◆講師業にも力を入れて
老舗研修会社の中部マーケティング協会などでも講師として活躍中。名古屋の大手企業の中堅幹部クラスに「女性マーケティング」を3年連続で教えている。
◆その根拠は？
女性マーケティングといっても、その「根拠」が一個人の感性だけでは、企業としては採用しにくい。熊谷先生の強いところは自社プロデュース媒体があるということ。そこで情報収集や数値化をするのが容易になり、企業に説得力ある「企画」が提案できるのだろう。ちなみに、企画発案件数は多い時で年間50本～80本になるらしい。
- プロデュース企画
※「キャリアビュー」
<http://www.neemac.co.jp/produce/index.html>
※「ラブ名古屋」
http://www.neemac.co.jp/produce/love_nagoya.html
- ◆美人が多い…(笑)
これら「名古屋・女性」をキーワードにしたWEB媒体は私の知る限りでもいくつかあるが、熊谷さんのプロデュースしている企画は、企画自体がオシャレで、参加している人はなぜか美人が多いのが特徴かな。といってもあくまでも私個人の主観ですが (by 岩佐)、以前ご一緒した飲み会では「モデルしています」って人が何人もいた。こういうのも差別化のひとつなのだろうか。
※熊谷さんネットワーク美人の根拠
<http://www.neemac.co.jp/specialist/>
- ◆広告代理店の頭脳としても。
クライアントは各方面に広がり、中小企業だけでなく、大手広告代理店の頭脳となり、大手企業へ「女性マーケティング」

【頭脳。を分析】

