

## 理央 周先生 (りおう めぐる)

- 【キャッチコピー】** ソーシャルメディアを活用して“売れる仕組み”を創り出す！
- 【費用】** コンサルティング 10万円/1 カ月 より  
セミナー 5万円/1 回 2時間 より  
企業研修 5万円/1 時間 より
- 【資格・専門分野など】** ■米国インディアナ大学 経営学修士 (MBA) 取得  
マーケティング専攻  
■消費者向け製品・サービスの「マーケティング活動の支援」を、クライアント様に入り込んでともに行います。  
⇒中小・中堅企業様にとって、育成費用と期間がかかるマーケティング・マネージャーを雇用する手間を省きます。  
■コンサルティングの内容：  
“売れる”パッケージデザイン・ネーミングの開発  
売り上げと利益を両立させる“マーケティング的”価格設定  
自然と“来客”するホームページ、ブログの作成方法  
“小さく産んで大きく育てる”広告・販促の手法開発  
クチコミを増幅させる“媒体社”への広報活動  
貴社を“マーケティング・カンパニー”に変える社員教育
- 【職歴】** 1985年静岡大学卒業後、2004年までアマゾンジャパン、フィリップモリス、マスターカード、などおもに外資系企業で東京、米国、ブラジルにてマーケティング・マネージャーを歴任。  
1994年には、マーケティングを極めるために米国に私費留学し、当時全米ランキング7位のインディアナ大学でMBAを取得。  
2005年より名古屋にて、マサヤ、プライムショッピングなどでマーケティングに従事。  
2010年に、マーケティング・コンサルタント、講師として起業。  
斬新なアイデアをスピードもって実践するマーケティング手法をクライアント様に提供中。  
巨大企業と中小企業、外資系と内資系、伝統ある企業とベンチャーでの実務経験を体験したことにより、変化に対応できるマーケティングのスタイルを確立。  
アマゾン、日本最大のケーブルテレビ運営会社J:COMでは、マーケティング部を設立。’97年には世界初のラッキーストライク・メンソールを発売など、無から有を創り出すことを得意とする。
- 【インタビュー】** ■米国でMBAを取得  
MBA取得…と聞くだけで「机上の空論でしょ」「なんかお高い感じだね」「実業は違うよね～」…といったマイナスの印象をもたれる人も多いでしょう。逆に私岩佐のようにそれだけで「下手に出る」人も多いでしょう(笑)。皆さんはどういう印象でしょうか？理央さんはある意味そう印象をくつがえしてくれる先生です。気さくで心が広い、人間的にも魅力的な方です。  
■1日3000アクセス  
米国でのご経験やアマゾンなどの大企業のご経験だけではなく、日本のそれも名古屋の中小企業での実業も経験されていて、私たちに「マーケティング」をいう概念をわかりやすく教えてくださいました。また実際にご自分をブランド化していくためにブログ、ツイッターなどのソーシャルメディアを活用し、マーケティングを実践中。理央さんのブログにはなんと！1日3000アクセスがあるとのこと。たった1日2時間の作業です。まさに「神は細部に宿る」というにふさわしい「コツ」を実践されています。ぜひともその「コツ」を教えてくださいたいものです(公開講座開催中)。将来は大学などで教えたい、という夢も持たれています。  
■無料のソーシャルメディアを使いこなす。  
それらブログやツイッター、フェイスブックなど無料の「ソーシャルメディア」を活用し、中小企業の新商品や新規事業を「小さく産んで大きく育てる」コンサルティングを展開中。独立前から既にクライアントがつく、などその実力は測り知れません。2010年に3月に正式独立し、今後の活躍が楽しみな先生です！  
■講座の内容を一部ご紹介  
その理央さんの講座の内容を一部ご紹介します。公開講座も随時開催されているので、要チェックです。  
1. 売れる仕組み創りはいかにして？  
2. ブログかツイッターかフェイスブックか？  
3. クチコミを巻き起こすには？  
4. 最新のWEBツールは何か？  
5. 大企業のあのCMのマーケティングの意味は？  
6. 自分をマーケティングするには？

### 【頭脳。を分析】

