

報道関係各位

2026年5月29日  
株式会社クロス・マーケティング

## 「なぜ買ってもらえないのか？」を現場視点で紐解き、 ショッパーの心を掴む商品へ

2026年6月10日（水）14時～15時 無料オンラインセミナー

株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区 代表取締役社長兼CEO：五十嵐 幹、以下当社）は、6月10日（水）にセミナーを開催いたします。

詳細・お申込みはこちら <https://www.cross-m.co.jp/seminar/20260610>

「なぜ買ってもらえないのか？」  
を現場視点で紐解き、  
ショッパーの心を掴む商品へ

～その商品、見られているのに買わない？  
見られていないから買わない？～

6.10 水 14:00-15:00  
無料オンラインセミナー

クロス・マーケティング 峰岸 信也  
エクスクリエ 長谷川 孔介  
エクスクリエ 小林 亮平

Cross Marketing excrie

### ■セミナー内容

ここ数年、これまで行ってきた調査ゲートの方法を刷新する企業が増え、自ブランド・カテゴリーのあり方を見直すケースが多く見られます。

この10年間だけを見ても、スマホ普及（SNS普及）・ビックデータ・クラウド・AIなど、多くのテクノロジーの発展があり、それに伴い生活スタイルも微妙な変化を見せてきました。

特に、AIの普及によって生活者の検索・情報収集スタイルも変化し、これまでの常識が通用しなくなりつつある昨今。

基本に立ち戻り、現場（最終決定の場）を把握することの重要性が謳われています。

- ・ 今、生活者は何を感じて商品を選び・購入しているのか
- ・ これまで創り上げてきた知見・資産を売場にどう反映させるのか

本セミナーでは、数多くのショッパーリサーチを手がけてきたクロス・マーケティングと、実際の購入・体験を通じてトライアルを創出する「テナメ」を運営するエクスクリエ社が共に登壇。データだけでは見えてこない“現場のリアル”に迫ります。

※テナメとは…

延べ1億人の生活者ネットワークを活用し、店頭で購入した商品のアンケート評価を取得する「店頭購入型サンプリング」サービスです。

## ■プログラム

1. トピック1 今の売場、実態を把握できていますか？
2. トピック2 売場だからこそわかる情報とは
3. トピック3 「売れる仕掛け」はどうやったら作れるのか
4. まとめ 「店頭役割」はこれからどう変わるか

## ■このような方にオススメ

### ● マーケティング担当

- ・調査は実施しているが、売場でのリアルな買われ方(実態)は収集しきれず、ショッパー目線の商品開発・改良ができていない方
- ・売上データやPOSデータは見ているが、売上要因までは踏み込めておらず、改善施策が経験頼りになっている方

### ● 営業・トレードマーケ担当

バイヤーの「経験と勘」を覆すための、客観的で強力なエビデンスを求めている方

### ● 販促・プロモーション担当

サンプリングを「配布して終わり」にせず、売場でのリピート購入に繋げたい方

### ● 全社共通

値引きやリベートに頼らず、「カテゴリーの純増」を軸に小売と対等なパートナーシップを築きたい方

## ■開催概要

名称：「なぜ買ってもらえないのか？」を現場視点で紐解き、ショッパーの心を掴む商品へ

日時：2026年6月10日（水）14:00～15:00

参加方法：Zoomによるオンラインセミナー・事前申込制 ※前日に視聴URLをお送り致します。

参加費：無料

詳細・お申込みはこちら：<https://www.cross-m.co.jp/seminar/20260610>

※競合企業などご参加をお断りする場合がございます。

今後も当社は、さまざまな手法を取り入れながら、お客様のマーケティングパートナーとして、ニーズに適したマーケティングリサーチ、マーケティングソリューションを提供していきます。

## 【会社概要】

会社名：株式会社クロス・マーケティング <https://www.cross-m.co.jp/>

所在地：東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー24F

設立：2003年4月1日

代表：代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹

事業内容：マーケティング・リサーチ事業、マーケティング・リサーチに関わるコンサルテーション

## ■本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社クロス・マーケティング セミナー事務局

[seminar@cm-group.co.jp](mailto:seminar@cm-group.co.jp)