

ギフトの 攻略法

そのヒントは「ギフト・ショー」にある

インターナショナル・ギフト・ショー主催

芳賀久枝 著

誰も知らない、誰もが知りたい
「歴史から流通」までを
解説した初めての書。本書を読まずに
ギフトビジネスは語れない。

誰も知らない、誰もが知りたい
「歴史から流通」までを解説した
業界初の書。本書を読まずに、
ギフトビジネスは語れない。

ギフトは人から人への贈り物です。そこには、相手に喜んでもらうため、相手に気持ちを伝えるための、贈り手の思いが込められています。贈る側と贈られる側の心と心をつなぐ物、それがギフトです。この点、店頭でそれを売る側も、贈り手の思いが伝わるからこそ、商品を丁寧に扱い、包装やラッピングにも気持ちを込めます。これは買い手と売り手が店で直接顔を合わせるからこそできることです。「ギフト・ショー」はまさにそう言う場所です。新商品をはさんで買う側と売る側が直接対面することで、細かいところまで交渉が可能な中身の濃いビジネスができます。 (本文より)

インターナショナル・ギフト・ショー主催

芳賀久枝 (はが ひさえ) 著

四六判並製 本文192頁 定価1,800円(税別)

第一章

ギフトと日本人

ギフトの始まり

人はなぜ贈り物をするのか

戦前の贈答

戦後の贈答

外国人には不思議なお返し文化

お中元とお歳暮のしきたり

熨斗(のし)と水引のマナー

包装紙に見るおもてなし

時代の先を行く手提げ袋

第二章

ギフトと市場

業界を押し上げるカジュアルなギフト

お歳暮の贈り先にも時代の変化

流行のカタログギフト

市場を変えたファンシーグッズ

市場が注目するアニメ

ネット通販の今

広がりを見せるソーシャルギフト

伸びを示すノベルティ市場

SPにおけるインセンティブ

第三章

ギフトと流通

わが国独特の間屋

間屋のチカラ

返礼型間屋の今

前売り間屋とルートセールス間屋

間屋を利用する理由、しない理由

ギフトで救え

縦割り構造の流通業界

流通のデストロイヤー

変わる間屋

第四章

「ギフト・ショー」

「ギフト・ショー」は流行を映す鏡

出版社の思惑、バイヤーの思惑

商談に差をつけるコンテスト

最終章

ギフトの攻略法

ジャンルを超えた発想

ストーリー性で共感を与える

「ギフト・ショー」の歩き方

お申し込みは、下記にご記入の上、FAXにてお送りください。折り返し、こちらからご連絡いたします。

送付先 FAX.03-3843-9830

(株)ビジネスガイド社 販売促進部
〒111-0034 東京都台東区雷門2-6-2ぎふとビル TEL.03-3843-9854

ギフトの攻略法 1冊1,800円(税別) を

冊申し込みます

貴社名

部課名

ご担当者

TEL

FAX

E-mail

ご住所 〒