

祭り行事から新製品販促まで

イベント研究会誕生

といったものまで考える。
例えば、ある会社が新製品を

発売するさい、どんな方法や
催しで消費者にアピールする

か。小規模な商店でもチラシ
か。小規模な商店でもチラシ
みではさっぱり業績上がら
ず、不発に終るケースが多く
い。そこで、PRの催しや方
法、界は地方自治体のお祭
り、行事までも手を貸しまし
うた。

ろから代理店と接し、その企
画に不満を持つ宣伝マンの集
団でもあるだけに、どんなイ
ベントを生みだすか、注目さ
れるところ。

一本では芸がなさ過ぎる。同

じ金をかけるなら、まだいい

方法があるはず。新しく開店

するにしても、その存在価値

をどんな手でPRするのが一

番いいかなどを考えて

いるのは店舗業者。しかし

これには、店舗の企画はあ
まりに頭痛がかかる。なぜ

「とにかく強烈なものを」

互いに競争、討論する。日ご
ろから代理店と接し、その企
画もあれば、どうして「も

う」と思ふのか、どうして「も

この集団は

西七協立ビル、トミ・クリエイ

ティブ（二二一一七〇三三）に

事務所を持ち、月に数回寄り

集まって研究会を開くが、初

代の会長には佐藤公さん（カ

ローラ札幌販拓課長）が選ば

れ意欲的に取り組んでいる。

（1975年 読売新聞北海道版）

世の中、総じてアイデア時代。だが、ちとやそつとの試みではさっぱり業績上がり、PRの催しや方法、界は地方自治体のお祭り、行事までも手を貸しましうた。

この集い、北海道イベント

研究会といい、アイデアマン

の集団といつたところ。自動

車販売会社の宣伝マンやミニ

雑誌の編集マンなど、日ごろみ出でて研究あおうとする

グループはまだ七人。古い因習や既成観念にとらわれ

ず、新しいものをどんどん生

み出して研究あおうとする

車販売会社の宣伝マンやミニ

雑誌の編集マンなど、日ごろみ出でて研究あおうとする