

新企画

実務に活かすマーケティング入門セミナー

～体系的に学び、実務で活かすことで「売れ続けるしくみ」ができる！～

開催のご案内

マーケティングは知識として知っている人は多くても、それを実務で活かしている人、活かしている人は少ないのではないのでしょうか。それはマーケティング用語やフレームワークを断片的に「知っている」ということに留まっており、「マーケティングの全体像(体系)」を知り、そこで使われる考え方(フレームワーク)のポイントを押えれば、誰にでも「業務で使える」ようになります。本セミナーではマーケティングの基礎知識とそれを実務にどう活かすかについて、身近な事例やBtoBでの留意点を交えながらご解説いただき、自社に帰ってからもマーケティングを実務で活かしていただけるようになります。

日時

2024年8月22日(木)
10:00～16:30

講師

有限会社金森マーケティング事務所
取締役 金森 努氏

場所

オンライン(Zoom)

※接続に不安のある方を対象に、Zoomの接続確認や基本操作が確認できる事前説明会を行います。(詳細はパンフレット裏面をご確認ください。)

参加対象

- ・営業、商品開発・製造、マーケティング部門の管理者、担当者
- ・「顧客視点」の、もの作り・売り方への転換が必要と思っている方
- ・マーケティングを基礎から学びたい方

プログラム

1. 意外と理解されていないマーケティングの「基本のき」

- ・「売れない！」理由は、
「ニーズ」に対する誤った認識にあり！
- ・成功するセオリー＝
「マーケティングは流れで読み解く！」(事例演習)
- ・B to CとB to Bの違い

2. まず社内より市場や顧客に目を向ける！:環境分析

- ・「3C分析」のフレームワークで
「戦略の方向性」を導き出す！
- ・3C分析の分析事例で使い方を理解する！
- ・連続事例演習①:
「3C分析編」のグループワークで身に付ける！
- ・B to Bにおける3C分析の進め方



3. 顧客候補を見つけ出し、自社の魅力を示す:

- ・**戦略立案・顧客価値とは**
「一般的なセグメントの切り口」の誤用が「売れない！」原因
(事例演習)
- ・顧客候補(セグメンテーション)～魅力度判定:
顧客候補決定方法(ターゲティング)
- ・顧客候補へ「自社の魅力の打ち出し方(ポジショニング)」
を決定する(事例)
- ・「マーケティングは流れで読み解く」が、「戻る！」も実務では重要！
- ・連続事例演習②:「戦略立案編」のグループワークで身に付ける！
- ・B to Bにおける戦略立案の留意点

4. 効果的な施策構築のポイント

- ・顧客への製品の提供価値を明確にする「製品特性分析」
(事例演習)
- ・「価格戦略(値付け)」の基本を理解する
- ・B to Bにおける施策立案の留意点

5. まとめと質疑応答

講師紹介

有限会社金森マーケティング事務所 取締役

かなもり つとむ
金森 努 氏

金沢工業大学KIT虎ノ門大学院、グロービス経営大学院大学の客員准教授を歴任。2005年より青山学院大学経済学部非常勤講師。大学でマーケティングを学び、コールセンターに入社。数万件の「本当の顧客の生の声」に触れ、「この人はなぜこんなコトを聞いてくるんだろう」と消費者行動に興味を覚え、深くマーケティングに踏み込む。(日本消費者行動研究会学会会員)。コンサルティング会社・広告会社(電通ワンダーマン)を経て、2005年に独立。30年以上、マーケティングの“現場”で活動、経験を蓄積している。マーケティングコンサルタントとして、B to B・Cを問わず、IT・通信、電機・食品・家庭用品メーカー、EC、その他、多くの業種に対応し、新規事業・新商品開発・販売計画・販売のテコ入れ案・コミュニケーションプランの策定等、幅広くマーケティング業務の支援を行っている。講師としても業種を問わず、年間100コマ以上の企業研修・公開セミナーに登壇。コンサルティング経験を元に企業課題に合わせた研修のオリジナルのコンテンツやカリキュラムを提供。研修によってマーケティングを「知っている」だけでなく、「業務に活かせるようになること」にこだわっている。執筆は、「初めてでもマーケティングが楽しく体系的に学べる本」をテーマに10数冊刊行。「3訂版 図解よくわかるこれからのマーケティング」(同文館出版)等。

申込要領

参加費 (1名様分・税込)

会員 28,050円 一般 33,550円

参加費の お支払い 方法

セミナー終了後、連絡担当者様宛に請求書を郵送いたしますので、四国生産性本部の指定口座へお振り込みをお願いいたします。なお、恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。

お申し込み 方法

当本部ホームページ(<https://www.spc21.jp/>)よりお申し込みください。
参加者の変更、キャンセルも同様です。
ただし、8月21日(水)以降のキャンセルについては、参加費の全額を申し受けますので、代理の方のご参加をお願いします。

お申し込み お問い合わせ先

四国生産性本部

〒760-0033 高松市丸の内2番5号(ヨンデンビル)
TEL (087)851-4262 FAX (087)851-4270
HP : <https://www.spc21.jp/>
E-mail : toiawase@spc21.jp

お申し込み 期限

2024年 8月 20日(火)
ただし、定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込みください。

オンラインセミナー受講ポリシー・ご依頼事項

ご依頼事項

- ◆受講にあたっては、**マイク・Webカメラ付きPC**をご用意いただき、**参加者お一人につき1台**にてご対応ください。
- ◆**セキュリティが高く、安定した通信環境をご用意の上、ご受講ください。**
※セミナーに集中でき、第三者に情報が漏れない場所で、受講してください。
※マイク・Webカメラ付きパソコンをご用意いただくとともに、イヤホン(ヘッドセット)のご利用をお勧めします。また、音声や画像は、参加者の皆さままでご調整ください。
- ◆受講用URLは、**セミナー開催日の2営業日前までに**、連絡担当者の方へEメールで送信いたしますので、参加者の皆さまにお知らせください。
- ◆**接続に不安のある方は、開催日の1営業日前<8月21日(水)午後>に、Zoomの接続確認や基本操作の事前操作説明会を行います**ので、申込み時に説明会参加希望についてお知らせください。
- ◆本セミナーでは、**Zoom(オンライン配信ツール)を利用し開催いたします。あらかじめZoomアプリをインストールのうえご参加ください。**
WEBブラウザ(chrome)からもご参加いただけますが、一部機能が制限され、また、ブラウザの種類により視聴できない場合がありますので、Zoomより推奨されていますchromeをご利用ください。
※受講予定の環境でZoomをご利用いただけるか、下記テストページにて事前にご確認ください。
<接続テスト用URL> <https://zoom.us/test>

オンライン 受講ポリシー

- (1) 参加者としてご登録いただいた方以外が講義を視聴されることや、講義の録音・録画、SNSなどへの掲載を固くお断りいたします。また、セミナーで使用する資料・電子ファイル記載事項の無断転載は禁止します。
- (2) 当方に起因しないシステムトラブルまたは、参加者の皆さまがご利用の機器のトラブルにより、音声や画像に乱れが生じた場合などについては、再送信や参加費の返金はいたしかねますので、あらかじめご了承ください。
- (3) お申込みもしくは代理参加以外の参加はご遠慮願います。
(オンラインの場合、受講用URL等は参加されるご本人のみ有効です。第三者への転送はご遠慮ください。)
- (4) 本注意事項については、代理参加となった場合は、代理参加者に自動的に適用されます。

<個人情報の取り扱いについて>

- (1) 参加申込によりご提示いただきました個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。
なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ (<https://www.spc21.jp/>) をご参照願います。
参加されるご本人、申込責任者の皆様におかれましては、内容をご確認・ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
- (2) 個人情報は、本セミナーに関わる参加者名簿等の作成ならびに当本部が主催・実施するサービスのご提供や事業のご案内のために利用させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、第三者に開示、提供することはありません。
- (3) 個人情報の開示、訂正、削除については、総務広報部個人情報保護担当窓口 (TEL 087-887-0512) までお問い合わせください。