

2日間 顧客の「不」を発見し、独創的価値を開発して新事業を創る

詳細は

セミナーID JMA100249

検索

4

新市場・顧客価値創造のためのマーケティング基礎セミナー

対象

- メーカー、小売業、サービス業等において、マーケティング、商品企画、営業企画、広告、広報PR、経営企画部門のスタッフ並びに管理者の方々
- 市場を発見し、創造するための基本スキルとノウハウを学びたいと考えている方々
- 新顧客価値を開発する発想力とイノベーション力を養いたいと考えている方々
- 新たにマーケティング部門に配属された方々

ねらい・特徴

- ◆ 変化の激しい顧客や市場環境を読み解き、洞察力を養い、市場機会を発見する力を向上させます。
- ◆ 市場把握力や市場再定義力を磨き、また発想法や思考法を学ぶことで、新顧客価値開発力と新市場創造力強化します。

会期・開催地

会場(東京) 2024年 3月 5日(火)～ 6日(水)
2024年 9月10日(火)～11日(水)
2025年 3月11日(火)～12日(水)

講師 (敬称略)

福田 博 コミュニケーション&マーケティング・コンサルタント
縄文コミュニケーション(株) 代表取締役

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員:108,900円/1名
会員外:121,000円/1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- 製品の目的展開、顧客に向けた開発のためのフレームワーク活用等、習ったことが多岐にわたるので積極的に取り組んでいきたい。
- 入門として大変わかりやすいセミナーでした。アイデアの発想法など、実践してみたいと思います。
- 自身の課題に当てはめながら聴講できたので、より実務で活かそうです。ポジショニングマップや目的展開など、活用します！
- まずは顧客創造のためのマーケティング手法を、皆で意見を出し合いながら進めようと思います。
- 基礎の見直しに加えて、事例が多く含まれていたため、とても勉強になった。
- 具体的な事例が多く内容を理解しやすいかった。
- マーケティング、イノベーションプロセスの全体を、簡潔かつ分かり易く説明いただいたので、社内実践する前の準備ができました。
- マーケティングのアプローチはマーケティングだけに有用というわけではなく、自業務であるプロジェクトマネジメントの分野にも有効だと実感した。

プログラム

(昼食12:00～13:00)

時間	1日目
10:00	基礎編
	<ol style="list-style-type: none"> オリエンテーション 生活者と企業環境の動向把握 (1)人口動態の推移と生活者心理の把握 (2)市場と企業環境の変化を把握 狙うべき顧客価値と顧客インサイト (1)狙うべき新しい顧客価値 (2)顧客インサイトの強化 新顧客価値創造のためのコンセプト・フレームワーク (1)市場機会を発見しマーケティング戦略を創る (2)コンセプト・フレームワークの基本的な構造 新市場を創造する実践のプロセスと検証方法 (1)コンセプト開発と新事業創造フレームワーク (2)事前チェックと「pDCA」の高速回転 機会発見と価値開発のための 発想力と思考力の強化 (1)アイデアの発想法 (2)問題解決の思考法と価値開発の目的展開法
17:00	7. 演習 新しい顧客価値商品を目的展開法で開発する事例研究

時間	2日目
10:00	実践編
	<ol style="list-style-type: none"> 強いブランド構造を創る (1)強いブランドの構造 (2)ブランド価値向上サイクル オープンイノベーションと新結合によるイノベーション (1)イノベーションは新結合から発想 (2)独創的価値を創るブルーオーシャン戦略 多様な観点と再定義力で顧客価値を創り出す (1)切り口や視点をえて価値を創造する (2)市場・企業・商品の再定義による創造力向上 多角化とビジネスモデルで独創的価値を創る (1)業態改革と多角化で持続的成長を目指す (2)優れたビジネスモデルの事例 新市場創造の事例と個人・組織能力の向上 (1)市場機会を発見して新市場を創造した事例 (2)個人と組織の共感力と能力の向上 演習 “新顧客価値を生む”新市場創造型のマーケティング戦略を立案
17:00	14. 総評/質疑応答