

—— 売れない時代でも売れる！ ——

# マーケティング戦略 “売れる仕組み” の創り方

開催日：2019年9月20日(金) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：(株)セントエイブル経営 代表取締役 **大塚 直義** 氏

略歴：

東京大学 経済学部卒。MBA(ニューヨーク大学、ファイナンス専攻)。東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、主に経営企画と事業構造改革の業務を20年経験。その後、IT企業等4社で執行役員 経営管理本部長やグループ会社社長等の要職で経営幹部として活躍、豊富な経営実務経験を持つ。その経験を活かして中小企業の発展に貢献したいとの思いからコンサルタントとして独立。経営戦略策定、経営の仕組みづくり、事業承継、第二創業などの支援や経営幹部・管理者育成の活動を行なっている。講演やセミナーは、自らの実務経験をベースに、事例、ディスカッション、演習を交え、明快でわかりやすいと好評を得ている。

## ◆特色

現代は営業努力を一生懸命すれば商品を買ってもらえるという時代ではありません。まさにモノ離れの時代なのです。顧客のニーズをしっかりと把握して、顧客が買いたいと思う商品を創っていくことが大切です。また、顧客へのプロモーション活動も重要です。マーケティング戦略により、“売れる仕組み”を創っていくことが求められています。

こうした時代ですので、社員一人ひとりが自社のマーケティング戦略について理解する必要があります。そして、さらにマーケティング戦略の質を高めていくことが望まれます。

本セミナーでは、マーケティング初心者でも、マーケティング戦略についてのエッセンスを、事例や演習を通して楽しく学び、理解を深めることができます。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. 売り込まなくても売れるマーケティングとは？

- (1) 3Cでビジネスの本質と戦略の必要性を理解しよう！
- (2) 事業コンセプトとは？
- (3) 事業コンセプトを明確化しよう
- (4) マーケティングの理想は販売を不要にすること！？

### 2. マーケティングを理解すれば顧客満足が深まる

- (1) STP  
(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)
- (2) AKB48のマーケティング戦略とは？
- (3) ポジショニングマップ
- (4) マーケティングの4P

### 3. 顧客に突き刺さるマーケティングの手法とは？

- (1) ターゲット顧客に迫れ！
- (2) ペルソナ・マーケティング  
(事例：Soup Stock Tokyo)
- (3) 顧客のペルソナ化をしてみよう(演習)

### 4. マーケティング戦略をつくってみよう(演習)

- (1) STPを考えよう
- (2) マーケティングの4Pを立案しよう

### 5. プロモーション戦略について理解を深めよう

- (1) プッシュ戦略とプル戦略
- (2) 販促チラシ作成の基本  
AIDAの法則、キャッチコピー
- (3) 顧客づくりはこうして進めろ！

### 6. 顧客から選ばれるための差別化戦略とは？

- (1) 尖った商品を生み出せ
- (2) 商品以外の差別化とは？
- (3) 事業機会にはこんな所にもある！

### 7. 高収益商品がどんどん売れるようになる

- (1) これからの時代は高収益商品を目指せ！
- (2) 高収益商品はこうして生み出せ！
- (3) “売れる新商品”の企画をしてみよう(演習)

## 参加申込書

(\*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。)

受講料：会員…23,760円 一般…31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

【FAX. 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

9/20(金) マーケティング戦略 “売れる仕組み” の創り方

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)				E-Mail			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店		
参加者 ( )内にふりがなをご記入ください。	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】  
 一般の方：受講票とともに請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。 06-6258-8806  
 \*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当(印)