

ビジネスを進化させる戦略策定の秘訣をつかむ!

新商品・サービス開発の 実践セミナー

変化が激しく将来の見通しを立てづらい現代において、将来を見越した戦略策定の重要性が増しています。

本セミナーは、自社の商品・サービスが社会に貢献する価値を明確にした上でマーケティング戦略の実践的手法を学ぶ、参加型講習会です。

セミナー後は商品・サービス開発、販売に伴う**経営革新計画**の策定までをサポートします。ぜひご参加ください。



※経営革新計画の承認を受けると、補助金による支援措置、保証・融資の優遇措置のほか、様々な支援策を受けることができます。

カリキュラム(2日間)

- I 【市場セグメント分析】** 自社の商品・サービスが社会に貢献する価値を明確にし、戦う市場の規模を推定する
- II 【バリューポジショニングマップ分析】** 競合品と比較した際の自社商品・サービスの強みの価値を明らかにする
- III 【ターゲティング】** 自社商品・サービスを欲している顧客(法人・個人)は誰かを推定する
- IV 【4P分析】** 商品・価格・流通・プロモーションを考える
 - ①商品化：ターゲット(顧客)がいつどこでどのように使われ、どのような価値を見出しているのか
 - ②価格：適正価格の設定
 - ③流通：ターゲット(顧客)に商品・サービスを買ってもらうためにどこで売るのがか
 - ④プロモーション：ターゲットに魅力的な価値をいかに伝達するか
- V** 事業計画への落とし込み(売上・コスト・利益)



日時

令和6年12月2日(月)・9日(月) 両日とも14:00~17:00
※両日受講

定員

40名(定員になり次第締め切り)

会場

毎日西部会館5階会議室(北九州市小倉北区紺屋町13-1)

- JR小倉駅より徒歩15分、米町バス停より徒歩5分
- 近隣に有料駐車場あり(駐車場代は各自でご負担ください)

講師

株式会社ラビプラン
代表取締役 CEO 高本 隆一 氏

東京大学大学院修了後、資生堂開発部門に所属し、アジアの科学者 500人に選ばれる。開発者としてだけでなく、効果データに基づく販促やセミナーの推進により、売上・利益ともに過去最高を達成。その後、多数企業の顧問を歴任。自身の経験に基づく講演内容が好評で多くの登壇実績を有する。



セミナー申込書

下記申込書にご記入のうえ「ファクス」または、右記「二次元コード」からお申し込みください。
FAX:093-531-1759



事業所名		所在地	
TEL		FAX	
業種		E-mail	
受講者名 (役職) (氏名)		受講者名 (役職) (氏名)	

※ご記入いただいた個人情報は本セミナーの運営事務と会議所事業のご案内に利用いたします。

お問い合わせ

北九州商工会議所 専門相談センター(担当 藤原・藤井)
TEL:093-541-0192 FAX:093-531-1759

E-mail:senmon@kitakyushucci.or.jp