

これからの中小企業に必要な マーケティング戦略 セミナー

2024年の戦略キーワードは、 「寄り添い」マーケティングだ!!

年初早々の能登半島地震にはじまり、今年度は今まで以上に激動の予感がありますが、事業経営に待ったはありません。いかにこの難局を乗り越えていくのか？とりわけマーケティングにおいては、さらなる競争の激化や顧客ニーズの激変が考えられます。そのためにも、今まで以上に市場や顧客に密着しながら、ニーズの深掘りや新たなニーズを発見できるかがカギとなり、どのようにして市場や顧客に寄り添っていきけるのか？が企業成長の分岐点となることでしょう！

もはや、従来型のマーケティングや旧態依然としたやり方の延長では、生き残ることは難しいでしょう。

そこで、当セミナーでは、「創発」というコンセプトのもと、従来の考え方ややり方をゼロから見直し、未来型の発想で、市場創造や顧客創造にチャレンジして参りたいと考えております。皆さん、どんどん寄り添い、どんどん「創発」していきましょう!!
ご参加心よりお待ちしております。全員マーケッターへ!!



講師:

古永 泰夫

NISSOKEN セミナー講師
中小企業診断士

[主な担当セミナー]

- ・新しい時代の社長学
- ・実践ビジネススクール
- ・実践ビジネススクール上級コース
- ・実践マーケティング塾 他

カリキュラム

Step-1 「寄り添い」マーケティングとは、何か？

- ① 「マーケティング」とは、どんな役割、機能なのか？
- ② 「マーケティング」の「本質」とは何か？
- ③ 「マーケティング」の「3S」とは何か？
- ④ 「寄り添い」マーケティングとは何か？
- ⑤ 「創発」できるマーケッターになろう！

事例による
ディスカッションと発表

Step-2 「創発」マーケティングの実践

- ① 「創発」ノートの活用
- ② 「マーケティング」の体系を理解せよ
- ③ R-STP-5P モデルとは何か？

事例による
ディスカッションと発表

Step-3 マーケティング戦略の構築

- ① マーケティング戦略は、「STP」にあり！
- ② ターゲット顧客の特定が、成功の鍵である
- ③ ターゲット顧客の潜在ニーズ・インサイトを探れ！
- ④ ターゲット顧客の「心の中」の
ポジショニングを確保せよ！

事例による
ディスカッションと発表

Step-4 「寄り添い」マーケティング戦略の明確化

- ① ターゲット顧客にいかに関わり添えるのか？
- ② そのための、「マーケティング5P」と「最適」組み合わせ
- ③ 「顧客価値の創造—伝達—提供」の
「つながり」と「すり合わせ」

事例による
ディスカッションと発表

2024年 開催日程 ●1日目 / 10:00~18:00 ●2日目 / 9:00~17:00

7月30日(火)・31日(水)

**東京研修センター
オンライン**

お客様の声

マーケティングの本質を知ることができました。マーケティング=生活の場というお話に大変共感しました。



マーケティングを初めて学び、自社がこれから変化していく中で、どのような顧客を掴んでいくかの一つの考えができました。



知らないことに気づけました。今からどう活用して行動するか、情報の掘り出し方が分かりました。



マーケティングという考え方、捉え方が根本的に変わり、自社にどう落とし込めるかが見えてきました。



参加要領

■ 受講スタイル: 東京研修センター または オンライン受講

■ 受講対象: 経営者・経営幹部・マーケティング担当者

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

■ 受講料:
(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※法人会員のフレックスコースのご利用またはSA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。

※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。

※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。

アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。

一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。

(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

NISSOKEN マーケティング戦略

<https://www.nisouken.co.jp/>



お問い合わせ先

東京研修センター

〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7

TEL(03)5632-3030

FAX(03)5632-3051



大阪研修センター

TEL(06)6388-7741

FAX(06)6388-7739

福岡研修センター

TEL(092)475-1466

FAX(092)482-8392

名古屋研修センター

TEL(052)483-0471

FAX(052)483-0500

札幌研修センター

TEL(011)729-2141

FAX(011)729-2145

広島営業所

TEL(082)502-6281

FAX(082)502-6282

シリコンバレーオフィス



※新型コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。

※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。

※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。

※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。

※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。



NISSOKENのセミナーは

全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様にご受講いただいています。

セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

コンサルティング事業

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

出版事業

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「個人情報の取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。