

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

講師

古永 泰夫

目創研セミナー講師
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
・実践マーケティング塾 他

2025年の戦略キーワードは、

「ナイス・ワン」マーケティングだ!!

2025年は、やはり、1月20日に第47代アメリカ大統領に就任したドナルド・トランプ氏の動向が、世界の政治、経済、社会などに「激変」を与える年になるでしょう。また、市場においても関税を含め、大いなる影響を与えることでしょう。その中で、私たち中小企業は、どんなマーケティングを目指していくべきでしょうか。その一つとして、私は「ナイス・ワン」マーケティングを提唱したいと思います。

「ナイス・ワン」とは、3つのワンを統合したマーケティング、

①ファースト・ワン②ナンバー・ワン③オンリー・ワンの適合を指します。詳細は、ぜひ、本セミナーにご参加いただき、実践していただければと思いますが「ファースト・ワン」とは、最初に何を始め、何を優先するのか?トランプ大統領の場合は「アメリカ・ファースト」ですね。では、私たちは何をファーストにするべきなのか?

顧客ファースト、商品ファースト、技術ファーストなど、当セミナーで明確にして参りましょう。心よりお待ち申し上げます。

カリキュラム

STEP

1

「ナイス・ワン」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「ナイス・ワン」マーケティングとは何か?
- ⑤「創発」できるマーケットターになる!

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?

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 STP はナンバーワン戦略かオンリーワン戦略か
- ③ ターゲット顧客の特定が、成功の鍵である
- ④ ターゲット顧客の潜在ニーズ・インサイトを探れ!
- ⑤ ターゲット顧客の「心の中」のポジショニングを確保せよ!

STEP

4

「ナイス・ワン」マーケティング戦略の明確化

- ① ターゲット顧客にとって「ナイス・ワン」になっているのか?
- 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

2025年 開催日程 ●1日目 / 10:00～18:00 ●2日目 / 9:00～17:00

東京ハイブリット開催
リアル・オンライン

7月30日(水)・31日(木)

お客様の声

顧客様との関係性について、共感、共創しあえることができると、新しいサービスが作り出せると気づきました。



マーケティングというものが何なのか、正解がないからこそ面白さがあるということに気づきました。



全てにおいて大変理解しやすく、マーケティングが難しいから楽しいに変わりました！



言葉の定義を沢山学べました。マーケティングが身近で、楽しいものだと感じられました。



参加要領

■ 受講スタイル：【ハイブリット開催】リアル（東京）またはオンライン

■ 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

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

検索

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



※ 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 グロースカレッジ
- ・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

「個人情報のお取り扱いについて」～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）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。