

利益向上!

## 売上UPのためのマーケティング研修

～「顧客を創造」して「売れる仕組み」を作ろう～

**開催日** 2020年 2月18日(火)  
**開催時間** 午前9時30分～午後4時45分  
**会場** 早稲田リサーチパーク・コミュニケーションセンター  
**受講料** 7,500円(税込、昼食弁当付)  
**定員** 30名  
**対象者** 若手・中堅・管理職、企画・営業担当



### 研修のポイント

マーケティングとは、**価値ある製品やサービスを顧客に提供する仕組みづくり**です。顧客のニーズや時代の変化を捉え、**強みのある製品やサービスをつくる**ことが求められています。**管理職**はもちろん、**企画や営業担当者、製造部門にも必要なスキル**だといえます。

この研修では、マーケティングに必要な視点や分析手法など、基礎スキルを学ぶことで、「**売れる仕組み**」の**つくりかた**を身につけます。

**マーケティングの基礎からしっかりと身につけて、業務に活かしたい方は、ぜひ当研修をご利用ください。**

**ワークショップ重視の参加型研修。異業種交流による気づきの場にもなります。**

### 【問い合わせ・申込先】

(公財)本庄早稲田国際リサーチパーク  
**地域振興支援部**  
 〒367-0035 埼玉県本庄市西富田1011  
 TEL 0495-24-7455 / FAX 0495-24-7465  
 E-mail: seminar@howarp.or.jp  
 http://www.howarp.or.jp

### 【会場案内図】

駐車場(無料)の利用が可能です。

### 会場までの交通アクセス

- 関越自動車道から
- 国道17号 伊勢崎方面から
- 国道254号 児玉方面から
- 本庄市街地から
- 寄居方面から



●【お申し込みは】FAX・E-mailで裏面の「研修受講申込書」(Webサイトからもダウンロード可)にてお申し込み下さい。

※受講料は研修開始7日前までにお振り込みください。開始7日前を過ぎてのキャンセルの場合、原則として返金できません。予めご了承ください。  
 ※定員に満たない、または気象状況により、日程の変更または中止させていただく場合があります。

**主催:** (公財)本庄早稲田国際リサーチパーク

**後援:** (公財)埼玉県産業振興公社、(一社)埼玉県経営者協会

**協力:** 本庄商工会議所、児玉商工会、美里町商工会、神川町商工会、上里町商工会、くまがや市商工会、寄居町商工会

企業名					研修窓口担当者		
代表者					部署		
所在地	〒					氏名	
						TEL/FAX	
業種					E-mail		
(フリガナ) 受講者氏名		所属部署		役職		年齢	性別
						歳	男・女
						歳	男・女

※ 財団での受け付け完了後、「受付票(申込受付確認票(兼)請求書)」をFAXでお送りいたします。届かない場合には、お問い合わせください。  
 ※ 開催7日前以降にキャンセルされた場合、受講料の返金はいたしません。予めご了承ください。  
 ※ 定員に満たない、または天候不順等により、日程の変更または中止の場合があります。

日 時	内 容	講 師
2月18日 (火)  [午前9時30分 ～ 午後4時45分]	<p><b>1. 「マーケティング」の基本を知ろう</b></p> <p>(1) 何のためにマーケティングするのか ・ 中小企業こそマーケティングに力を入れよう！</p> <p>(2) お客様は誰にしますか ・ なぜお客様を決めなければならないのか ・ お客様を決める ・ 何を「売り」にするかを定める</p> <p>(3) マーケティングの打ち手を考える ・ どんな品揃えをするか？ ・ いくらで売るか？ ・ どこで売るか？ どうやって届けるか？ ・ どうやって知ってもらうか？ 買ってもらうか？ ファンになってもらうか？ メッセージを研ぎ澄まして伝えよう</p> <p><b>2. 中小企業におけるマーケティング事例紹介</b> ・ 中小企業ならではのやり方を知ろう ・ 業種による違いを知ろう</p> <p><b>3. マーケティングを補完する活動</b> ・ マーケティングでできることと限界を知ろう ・ 新商品・新サービスの企画 ・ デザインを活用する ・ 売上UPするための組織づくり</p> <p><b>4. ワークショップ</b> 「明日から使えるマーケティング戦略シート」を考える</p> <p>※カリキュラムは変更する場合があります</p>	<p><b>合同会社タツノ経営デザイン</b> 代表 辰野 博一 氏</p> <p>【プロフィール】 1976年鹿児島県生まれ。 早稲田大学リサーチイノベーションセンターインキュベーション部門シニアコンサルタント。中小企業診断士。修士（商学・エネルギー科学）。</p> <p>パナソニック（株）で電動歯ブラシの商品企画を担当。社内での実使用調査、一般消費者へのグループインタビューや訪問調査など、数多くのユーザー調査を重ねて商品企画を行う経験を繰り返す。そうした活動を経て、使用率の低かった20、30代OLの「ランチ磨き需要」に着目して2010年に発売した携帯式電動歯ブラシは、電動歯ブラシの市場規模を2倍にする大ヒット商品となる。こうした経験を生かして、現在は中小企業の商品開発、マーケティングに関わる支援を行っている。支援における信条は「顧客のことを考え尽くしてもらうこと」「技術について考える頭の2割を、ユーザーについて考えることに使ってもらうこと」。</p>

個人情報の利用目的のご案内

弊財団では個人情報を以下の目的で利用させていただきます。募集活動で入手した情報は、弊財団の事業で使用し、管理します。  
 ・ 研修やイベントなどに関する情報のご案内（送付を含みます） ・ 各種相談やお問い合わせに関する対応など ・ 受付簿の作成  
 ・ 研修の運営上必要となる受講者名簿  
 （※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。差し支えある場合には事前にお申し出ください。）