

戦略を「戦術」に落とし込み、現実化する!

顧客に刺さるマーケティング

～マーケティング戦略の基本と実践～

日時：2017年8月23日(水) 10:00～17:00 / 会場：当社セミナールーム (裏面ご参照)
(マザックアートプラザ10F)

講師：ストラテジー&タクティクス株式会社 代表取締役社長 ^{さとう よしのり} 佐藤 義典 氏

●セミナーのねらい 〈対象〉マーケティング・販売企画・商品開発・営業企画部門の皆さま

“モノ余り”の売れない時代に売るためには「顧客にグサッと刺さる」ような、鋭く尖った強みを作り出すことが大切です。このセミナーでは、そのためのマーケティング戦略の基本的な考え方と実践方法を、豊富な事例と演習を通じて身につけていきます。

成果を出すために必要なものは「実戦的で使いやすい道具」です。現場経験豊富な講師の経験が詰まった道具をお持ち帰りいただき、明日から使える実戦的なセミナーです。

●カリキュラム

●筆記具をお持ちください。 ●撮影、録音はご遠慮願います。

1. なぜ顧客に「刺さらない」のか？

- (1) 刺さらなければ売れない時代
- (2) 顧客に「刺さる」マーケティングの2つのキーワード：一貫性と具体性

2. 顧客に刺さる戦略を作る「戦略 BASICS」

- (1) マーケティング戦略の5つの主要理論
- (2) マーケティング戦略を考えるたった5つの要素
 - ① Battlefield: 戦場・競合
 - ② Asset: 独自資源
 - ③ Strength: 強み
 - ④ Customer: 顧客
 - ⑤ Selling message: メッセージ

3. 顧客像を具体化し、「顧客が選ぶ理由」を作れ!

- (1) 「顧客像」の具体化
 - ① 顧客ニーズを知る2つの方法：TPOとビフォーアフター
 - ② セグメンテーションのよくある間違い：性別年代では切れない
 - ③ 「万人」を狙うと誰にも売れなくなる理由
 - ④ 自社商品・サービスの理想顧客の条件定義 **演習**
- (2) 「戦場・競合」の定義
 - ① 業種業態が同じ会社と競合するとは限らない
 - ② 「戦場・競合」の考え方
 - ③ 「本当の競合」を知る魔法の質問
 - ④ 自社商品・サービスの「競合」の定義

(3) 「強み」と「独自資源」

- ① 「強み」と「独自資源」を混同すると戦略を誤る
- ② 「強み」と「独自資源」の考え方
- ③ 強みは「顧客の言葉」として表現する：顧客の言葉の3つの要素
- ④ 「本当の強み」を知る魔法の質問
- ⑤ 「独自資源」の2つの要素
- ⑥ 自社商品・サービスの「強み」と「独自資源」の定義

4. 顧客への伝え方を考えよう

- (1) 戦略が成果を出せないのは伝え方を考えないから
 - ① 伝わらないものは存在しない
 - ② 「メッセージ」の考え方
- (2) 刺さるネーミングの3つのポイント
- (3) 自社商品・サービスの「メッセージ」 **演習**

5. 顧客視点で打ち手を作る「マインドフロー」

- (1) 「良い物」を作っても売れない理由
- (2) 顧客がファンになるまでの7つの関門
- (3) 顧客が止まる関門を改善すると大きな成果
- (4) 関門を「数値化」して論理的な打ち手を打つ
- (5) 顧客が止まる関門によって伝えることも変わる
- (6) 「増客の設計図」を描こう **演習**

*プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。



早稲田大学政治経済学部卒業後、通信会社で営業・マーケティングに従事した後、米国ペンシルベニア大ウオートン校でMBAを取得。外資系メーカーのブランド責任者としてマーケティング・営業・開発・製造などを統括。その後、外資系マーケティングエージェンシー日本法人にて、営業チームのヘッド、コンサルティングチームのヘッドなどを歴任。2006年にマーケティング戦略に中核をおくコンサルティング会社、ストラテジー&タクティクス株式会社設立、代表取締役社長に就任。大手食品メーカー、産業機械世界トップメーカー、高級化粧品メーカー、大手メディアなど業種を問わない多くのコンサルティング実績を持つ。豊富な現場経験と、緻密な理論構成に裏打ちされた実戦的なコンサルティングは好評。また、わかりやすい研修プログラムも人気を呼んでいる。

【著書】『図解 実戦マーケティング戦略』(日本能率協会マネジメントセンター)、シリーズ10万部を超える「新人OL、つぶれかけの会社をまかされる」(青春出版社)、「経営戦略立案シナリオ」(かんき出版)等。

※申込み先着順・指定席(受講番号のお席になります)
※諸般の事情により、やむを得ず開催を見合わせる場合がございます。ご了承ください。

●お申込手続き

1. お申込方法
 - ① 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。受講証が届かない場合は、右記「照会先」までお問合せください。
 - ② 当社ホームページ (<http://www.murc.jp>) 経由でもお申込みいただけます。
2. 受講料のお支払い方法
 - ① 銀行振込の場合…開催日の2日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。「振込金受取書」を領収証としてご使用ください。
 - ② SQUET-DC 法人ゴールドカードの場合…カードご精算日に指定の口座より引き落としとなります。
 - ③ 三菱東京UFJ銀行「口座振替」の場合…ご精算日に登録された口座より引き落としとなります。

※②③は会員企業様のみご利用いただけます。
※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。受講料を全額ご返金いたします。ただし、それ以降のキャンセルにつきましては、ご返金いたしかねます。また、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。
3. 受講お取直し

●受講料 (テキスト代を含む/昼食代は含みません)

*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円(うち消費税160円)の割引をいたします。

| | | |
|-----------|---------|----------------|
| SQUET特別会員 | 25,920円 | (うち消費税 1,920円) |
| SQUET一般会員 | 29,160円 | (うち消費税 2,160円) |
| 会員以外 | 34,560円 | (うち消費税 2,560円) |

お申込・照会先

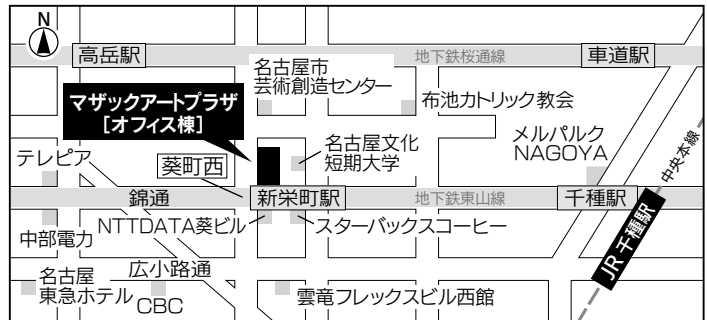
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
〒461-8516 名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ
TEL(052)307-1105 FAX(052)307-1128
Eメール seminar-n@murc.jp
MURCホームページ <http://www.murc.jp>
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内

当社セミナールーム(開場 9:30)

名古屋市東区葵1-19-30
マザックアートプラザ オフィス棟 10F

●地下鉄(東山線)「新栄町駅」北改札口より直結
※専用駐車場のご用意はございません。(公共交通機関をご利用ください)



◆上記『お申込手続き』および下記の『個人情報の取扱いについて』等を承諾のうえ申し込みます。
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 FAX(052)307-1128 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

| | | | | | |
|----------------------|--|---|------------------------------|-------------------------|----------------------|
| 受講申込書 | | 顧客に刺さるマーケティング ～マーケティング戦略の基本と実践～ | | 2017年 8/23(水) | セミナー番号 407 |
| ◆該当する番号を○で囲んでください。 | | 会員番号 | 受講料 円 (名様分) | | |
| 1. SQUET特別会員 3. 会員以外 | | | お支払い方法 ◆該当する番号を○で囲んでください。 | | |
| 2. SQUET一般会員 | | | 1. 銀行振込 | | |
| (三菱東京UFJ銀行お取引店) | | 支社・支店) | 2. SQUET-DC法人ゴールドカード | | |
| 会社名 | | | 3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 | | |
| 住所 (〒) | | | ※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。 | | |
| 業種・業態・扱い品 | | | 従業員 名 | 資本金 百万円 | |
| 氏名 | | 所属・役職名 | Eメールアドレス | | |
| 派遣責任者 ※受講証等の郵送先 | | | | | |
| セミナー受講者 | | | | | |
| セミナー受講者 | | | | | |
| セミナー受講者 | | | | | |

【個人情報の取扱いについて】
*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(<http://www.murc.jp/corporate/privacy>)に従って適切に取り扱います。
*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。
*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただきます。ご案内のための新規登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。
*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。
【お申込みをお断りする場合】
*反社会的勢力と判断した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。*諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただくことがあります。

□ 郵送不要 □ Eメール不要

