

～HI-Cubeビジネスサポートセミナー～

今日からできる！“売れる”市場の見つけ方

自社の売上を伸ばしていくためには、魅力ある新製品開発の推進はもちろんのこと、自社の得意市場を見つけることも重要です。

今回のセミナーは、産業財マーケティングの第一人者である寺澤慎祐氏をお招きし、「講演＋実習」形式で実施します。実習で参加者の皆様に“売れる”市場を見つけてもらうことで、今日から“売れる”市場へアプローチしてもらうことを目的としております。

また、セミナー終了後は、HI-CubeのIMが個別相談に応じます。「“売れる”市場についてもっと相談したい」「新製品開発について相談したい」等、経営課題の相談事がございましたら、こちらも併せてご利用下さい。

■セミナーのプログラム

14:00～15:00: 講演 (1) マーケティングの基本 (2) 本セミナーのテーマ(新製品・新サービスを思案し具現化する方法の概略説明) (3) ブルーオーシャン戦略の解説 (4) ブルーオーシャン戦略を作るためのSWOT分析
15:00～15:45: 実習 (1) 顧客と競争市場 (2) 戦略キャンバスと4つのマトリクス (3) 強みと独自資源
15:45～15:50: 休憩
15:50～16:30: 任意の参加者より実習の内容について発表
16:30～16:45: 講演 (1) プロモーションとメッセージ
16:45～17:00: おわりに (1) まとめ (2) 各種紹介
17:00～18:00: 個別相談会(希望者のみ、1社30分程度、先着順の事前予約制)

■講師プロフィール



株式会社アイトップ 代表取締役

寺澤 慎祐氏

【講師略歴】

IT系商社、英国IXI社、米国SCO社、日本のベンチャー企業、サン・マイクロシステムズにおいてソフトウェア製品やITサービスのマーケティング、事業企画に携わる。現在は、企業のマーケティング顧問や分析指向マーケティング、ITマネジメントのコンサルタントとして企業のマーケティング活動、事業企画の支援を行っている。B2BマーケティングとITマネジメントの豊富な経験が高く評価され、光産業創成大学院大学においてB2BマーケティングとITマネジメントの講師も務める。英国ウェールズ大学でMBA取得。

■セミナー開催概要

- 日時 平成26年2月20日(木)14:00~18:00
- 場所 浜松イノベーションキューブ会議室
(浜松市中区和地山3-1-7)
- 料金 無料
- 定員 35名(先着順)
- 主催 独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東本部 浜松イノベーションキューブ
- 後援 学校法人光産業創成大学院大学(予定)

■お申込

下記参加申込書に必要事項をご記入の上、Eメール又はFAXにてお申込み下さい。

御社名	TEL	
	FAX	
所属・役職	御名前	
当日の 来場方法	車 台 利用・公共交通機関を利用 ※お車の場合、台数もご記入下さい	
個別相談	希望する・希望しない	

■お問い合わせ先

独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東本部 浜松イノベーションキューブ(HI-Cube) IM室
〒432-8003 浜松市中区和地山3-1-7
[TEL]053-478-0141 [FAX]053-473-7221
[Eメール] hi-cube-info@smrj.go.jp

■注意事項

★当施設内の来客者駐車場は限りがございますので、公共交通機関及び自転車等をご利用願います。申込の状況次第では、事務局よりお車以外での来場をお願いする場合がございますので、予めご了承下さい。

★本セミナー参加の為頂いた個人情報、本セミナー開催に係る参加者の確認、出欠確認、本セミナー運営に関する連絡および機構各事業の情報提供の目的のみに使用し、法令に基づく開示請求があった場合、申込者本人の同意の場合、その他相当な理由がある場合を除き、第三者への情報提供はいたしません。