

コースNo.  
**16**

# ブランディング実践講座(札幌開催)

## 顧客をファンに変える方法を学ぶ

対象者 経営者、経営幹部

- ・自社の“強み”を見つけたい方
- ・口コミ効果の生まれる仕組みと活用方法を学びたい方
- ・ブランディングについて学びたい方

研修期間 2024年8月1日(木)~8月2日(金) 2日間 研修時間 14時間 募集人員 25名 受講料 22,000円(税込)

研修会場 (独)中小企業基盤整備機構 北海道本部 大会議室 (札幌市中央区北2条西1丁目1-7 ORE札幌ビル6階)

### ●研修のねらい

膨大な情報に埋もれてしまわないように企業や製品の魅力を簡潔に表現して、顧客に伝えることができれば、一過性でない関係が生まれ、口コミ効果も期待することができます。

本研修では、ブランディングの理論と進め方を理解した上で、実際に自社のブランディングに取り組むとともに、企業ブランドを新商品開発や人材採用に効果的に活用していく視点と方法を学びます。

### ●研修の特徴

- ① 口コミ効果を生む為に必要な考えを学びます。
- ② 他社にない自社独自の“魅力(強み・価値)”を見つける視点と手法を学びます。
- ③ 自社の強みを活かした新商品や新サービス開発のポイントを学びます。

### ●カリキュラム概要

\*カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
8/1 (木)	9:50~10:00	開講式 オリエンテーション		
	10:00~12:30	ブランディングの 理論と進め方	魅力づくりが必要となった背景、魅力づくりのために必要となる考え方、発想の仕方を学びます。 ◆価値観の変化と情報過多時代で高まった魅力づくりの重要性 ◆独自の魅力の強みと見える化がもたらす意義 ◆事例で学ぶ魅力づくりの進め方	株式会社 ネイキッド・ コミュニケーションズ マネージング パートナー& CEO 高木 陽一郎
	13:30~15:00		◆事例で学ぶ魅力づくりの進め方	
	15:00~18:00	ブランディングの 成功要因と効果 (事例研究)	魅力づくりで成功した中小企業の経営者等から事例を直接聞き、魅力づくりの成功要因を学びつつ、認知度向上などの以下の効果等を検証します。 ◆自社の認知度向上 ◆顧客との取引の安定化 ◆社員の意識・業務効果の向上 ◆リクルート効果	前掲 高木 陽一郎 株式会社ミスキ 代表取締役 水木 太一 猿田彦珈琲 株式会社 代表取締役 大塚 朝之
8/2 (金)	9:30~12:30	ブランディングの 実践(演習)	企業独自の魅力を抽出する手法を学び、演習に取り組みます。 【演習】ブランドデザインの実践 魅力を抽出するために明確化する必要がある内容(顧客の具体像・特徴・潜在ニーズ、顧客を取り巻く背景、自社・ライバルの特徴、自社独自の個性、自社製品・サービスの特徴、自社製品等の意義、自社製品等のビジョンなど)を検討しつつ、受講者同士でディスカッション、発表、講師講評を行います。	前掲 高木 陽一郎
	13:30~15:30		◆口コミで製品情報等が拡散する独自の魅力の伝え方 ◆宣伝効果と利益率を高める魅力を軸にした製品リニューアル	
	15:30~17:30	企業ブランドを 活かす方法		
	17:30~17:50	終講式		

### 講師紹介



#### 高木 陽一郎 (たかぎ よういちろう)

株式会社ネイキッド・コミュニケーションズ  
マネージングパートナー&CEO  
1993年、大日本印刷(株)に入社。様々な企業の販促活動に携わる。その後、フランスにてMBA修了。帰国後の1997年に(株)ナイキージャパン入社。リテール本部にて店舗マネジメントを経験した後、リテールマーケティングを経て、トレーニングカテゴリー及びベースボールカテゴリーのブランドマネージャーとして、各カテゴリーのブランド戦略、マーケティング戦略の立案と実行を担当。  
2008年に(株)ネイキッド・コミュニケーションズに移籍し、インサイトディレクターとして、日本コカ・コーラ、SONY、ダイソン、日本航空、メットライフ生命保険、猿田彦珈琲など、様々な企業・製品のブランド戦略、コミュニケーション戦略の立案に携わっている。



#### 水木 太一 (みずき たいいち)

株式会社ミスキ  
代表取締役  
大手自動車部品メーカー勤務を経て、1998年、精密ネジ、シャフトなどの精密締結部品を生産する(株)ミスキに入社。2008年に代表取締役役に就任し、現在に至る。代表取締役就任後、日本品質の部品を海外の市場価格で提供可能にした職人の技術力を核にブランディングを推進し始める。現在、「世界に通用する部品メーカー」をコンセプトに掲げ、タイやラオスなどへ積極的に海外展開を進め、ミスキブランド構築に向けて取り組んでいる。  
2016年、2017年と2年連続でスタンレー電気(株)「品質優秀賞」を受賞。2017年、「地域未来牽引企業」、「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選出。



#### 大塚 朝之 (おおつか ともゆき)

猿田彦珈琲株式会社  
代表取締役  
1981年生まれ。仙川で生まれ育つ。15歳から25歳まで俳優業を志し、役者を引退後、コーヒー豆販売店に勤務。品評会で優勝したような高品質のコーヒーを気軽に紙コップで提供して、たくさんの人に届けたいと決意し、スペシャルティコーヒーのカフェを開くことを決意。2011年東京・恵比寿に猿田彦珈琲を開店。2014年大手飲料メーカーでの商品を監修。2021年には西日本にも進出し、三重・奈良・名古屋へ出店。国内は「The Bridge 原宿駅」など東京を中心に20店舗(2023年7月現在)を展開している。「たった一杯で、幸せになるコーヒー屋」をコンセプトに、最高のホスピタリティを目指す日本の珈琲ブランドとして躍進中。