

カリキュラム

コースコード:24-156

タイトル	市場に届く新規事業の進め方【名古屋】		
サブタイトル	～ 新規事業展開における重要な考え方と市場探索のコツ（戦略的マーケティングの考え方）～		
研修のねらい	<p>これまで既存顧客との間で培ってきた実績と信頼で安定した業績を残している企業であっても、市場の急激な変化を受け、将来の経営の安定と事業発展を目指して新規事業開発や新規顧客開拓に取り組んでいくことが今後ますます重要になってくると考えられます。</p> <p>新規事業展開を効果的に進めるためには、限られた顧客等のニーズや情報からいきなり取組みを開始するのではなく、戦略的な思考に基づいてプランを練り、具体的なアクションを組織全体で展開することが重要になります。市場創造を目指すスタートアップが市場適合(PMF)に取り組む際にも同様に重要なポイントとなります。</p> <p>この研修では戦略的マーケティングの考え方、プランの作成プロセスを学ぶとともに、演習を通じて自社マーケティング企画書の骨子の立案に取り組めます。</p>		
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業展開に必要なマーケティングステップを理解します。 ・自社が提案できる商品と顧客提供価値の検討、具体的な事業展開に必要なアクションを理解し、自社マーケティング企画書の骨子を立案します。 ・新規事業展開をめざすものづくり企業、市場適合をめざすスタートアップ企業など、異なる立場の受講者どうしでディスカッションをしながら学びを深めます。 		
対象者	・経営者・経営幹部、管理者 商品・サービスの市場展開に悩んでいる経営者 新事業展開の仮説を検証したい経営者、PMFを目指すスタートアップの起業家の方 経営者の方と経営幹部の方、複数のご受講をお勧めします	定員	24名
		研修期間/時間数	2025年1月29日(水)・30日(木)
			2日間
		会場	STATION Ai 大会議室2
受講料	16,000円		

科目構成

日付	時間	科目	内容	講師(敬称略)
1/29 (水)	13時20分～13時30分	開講式・オリエンテーション		
	13時30分～15時30分 (120分)	新規事業展開の全体像 及び 新規事業における重要な考え方	新規事業展開の全体像を理解し、新規事業展開において必要な戦略的マーケティングの考え方を学びます。 ・自社の強み・特長の明確化 ・ターゲット市場、顧客と提供価値 ・マーケティング仮説の策定方法	
	15時30分～17時 (90分)	演習:(個別①)	自社の戦略的マーケティング企画の上記骨子について検討します。	
	17時～17時30分 (30分)	まとめ	本日の内容の振り返りを行うとともに、翌日の研修内容について説明します。	
1/30(木)	9時30分～10時45分 (75分)	市場探索を確実に進めるコツ (必要なアクション)	プランを練り、具体的なアクションを組織全体で展開するプロセスについて学びます。 ・現行商品での新規顧客開拓 ・新商品の既存顧客深耕 ・新商品の新規顧客への展開 ・取組ステップ	株式会社T&Dマネジメント 代表取締役 田上 和生
	10時45分～11時45分 (60分)	演習(個別②)	自社の戦略的マーケティング企画の上記骨子について検討します。	
	12時45分～14時15分 (90分)	演習(グループ)	検討したマーケティング企画書の骨子についてグループ内で発表、意見交換を行います。	
	14時15分～14時30分 (15分)	まとめ・今後に向けて	2日間の内容の振り返りを行います。 研修後の実践につながる中小機構の各種支援メニューについて、ご紹介いたします。	
	14時30分～14時40分	閉講式		

※オプション:STATION Ai 施設見学のご案内(ご希望の方には、研修終了後、機構職員が施設内をご案内いたします。所要時間の目安:30分)

講師氏名	略歴
株式会社T&Dマネジメント 代表取締役 田上 和生 (たうえ かずお)	ダイキン工業株式会社で30年勤務、冷凍事業を中心に、営業技術、工場設計、営業、サービス、商品企画や、海外企業買収・運営責任者を経験。その後、独立し、産業材の営業経験をベースに、主にもものづくり企業のマーケティング、新規事業展開を支援。中小企業基盤整備機構近畿本部にて専門家として中小企業の新規顧客開拓を中心に、スタートアップ事業展開を含め、幅広い業種・業態で、300社を超える中小企業を支援。中小企業診断士。中小企業アドバイザー。