

顧客価値と技術から展開する 新商品・新事業開発手法



- 日 時：平成31年1月10日(木) 10:30～17:30
- 会 場：テクノアークしまね 1F 中会議室 (松江市北陵町1番地)
- 定 員：20名（先着順）
- 受講費：テキスト代：1000円
(テキストは、「実践MOT マーケティング入門」を予定しています。テキスト代は、当日受付でお支払下さい。すでにお持ちの方は購入不要ですがご持参ください。)

講 師 出 川 通 氏

(株)テクノ・インテグレーション 代表取締役
島根大学 地域未来協創本部 客員教授



司 会 北 村 寿 宏

島根大学 地域未来協創本部 教授

使用テキスト（講師著書）

セミナーの概要

新規事業の創出にかかるマーケティングについて、基本的考え方、**成功するための実践的な方法論**などについて学びます。具体的には、新事業でのマーケティングの基本、**顧客候補の選び方**、必要な**技術やアイデアを機能や顧客価値に置き換えること**、**見えないマーケットを定量化すること**などを座学と演習を通じて学びます。新規事業をいくつも立ち上げた講師が、新事業を立ち上げて行くうえでのマーケティングについてノウハウや実例も含めて解説します。さらに、**演習**を行うことで、理解を深めるだけでなく、**実践力**を身につけることを目標にしています。

～見えないマーケットニーズを明確にし、新事業につなげる手法と演習～

- I. いまなぜ、新事業のためのMOTマーケティングか
- II. 成功するためのマーケティング①：マーケットのライフサイクルとキャズム超え
…顧客のカテゴリー（領域）とキャズム理論の活用
- III. 成功するためのマーケティング②：顧客との対話で隠れたニーズの発掘
…ベネフィットと対話により顧客の潜在ニーズをロードマップ化する
- IV. 成功するためのマーケティング③：見えないマーケットの予測
…フェルミ推定の活用により、市場規模、売上予想規模を明確にする
- V. まとめ：自社の新事業プロジェクトを如何にマネジメントするか

【演習の事前準備】

実際の開発に直結する実践的な演習とするために『**具体的な事業と顧客イメージ**』を事前にご準備ください。

講師紹介 出川 通 株式会社テクノ・インテグレーション代表取締役・工学博士
イノベーションのマネジメント手法を用いた開発・事業化のコンサルティングや研修などを行なっている。顧客は製造系大企業、中堅企業から、世界的な製品を持つ中小企業、創業したばかりのベンチャー企業にわたる。早稲田大学・東北大学・島根大学・大分大学・香川大学などの客員教授、多くの大学や高専での非常勤講師、複数のベンチャー企業の役員、技術者教育関係団体の理事などの役職に就任。【島根県出雲市出身】

プログラム（案）

10：30～11：30 ガイダンスと MOT マーケティングの考え方概要紹介
11：30～12：10 昼食休憩
12：10～13：50 (1) 顧客想定とグループ議論・発表
14：00～15：30 (2) 顧客ベネフィットとグループ議論・発表
15：40～17：10 (3) 市場推定とグループ議論・発表
17：10～17：30 まとめ、クロージング
(進み具合により、変更することがあります)

『客価値と技術から展開する新商品・新事業開発手法』参加申込書

企業・所属機関名：

住所：〒 _____

【連絡先】

電話番号 () - FAX () -

E-mail _____

【参加者】

[○を記載頂くか該当部分を残して下さい↓]

所属・役職	フリガナ お名前	テキスト購入 実践 MOT マーケティング入門
		要, 持参
		要, 持参
		要, 持参

○ 本セミナーで重点的に聞きたい項目等、講師へご質問があればご記載ください。

（記入欄）

◆教科書・参考書の予約（当日、関連図書を税込み各 1000 円の特別領布を行います。およその冊数を把握するために購入希望者は下記に○をお願いします。（任意）

（こちらは、当日に実物を見て、購入決定していただいてかまいません。領収書は出します）

★「図解実践MOT入門」（言視舎刊、1100 円(税別)）2014 刊

★「図解実践ロードマップ入門」言視舎、1200 円(税別)、2015 刊

★「図解実践オープン・イノベーション入門」言視舎、1200 円(税別)、2016 刊

（公財）しまね産業振興財団 新事業支援課（担当：吉田）行き 締切：1月7日(月)必着

FAX：0852-60-5106 e-mail：sat@joho-shimane.or.jp

【※メール本文に上記の項目を記載頂ければ本紙を使用せず申込頂けます。】