

実例を通して基本がわかる！ 応用力がつく！

# 「日経ビジネス」で学ぶマーケティング

## 創造的マネジメント力養成講座

「いい商品なのに営業が」「マーケティングが足りない」そんなことを言われたり、感じたりしたことはありませんか？ 知っているようで知らない、今さら聞けないマーケティング。そんなあなたに、マーケティングの基礎を、その最先端の活用事例とともにお伝えします。

1回1回の講座は独立しており、理論を解説するテキストと『日経ビジネス』から選りすぐった記事が配布されます（日経 BP 社許諾済）。各講座は、ファシリテーター（司会）の進行のもと、受講生によるディスカッションで組み立てられます。初心者でも入りやすく、上級者でも実践的に学べる内容です。「イノベーション編」受講生からは、「テキストによる解説があるから記事に発見がある」「自分で考えるから理論が身につく」などと大好評。今回はいよいよ「マーケティング編」の開講です！

【受講料】各回 500 円、6 回 3,000 円

【会場】丹波市商工会 春日支所

【主催】Y ショップおぎの 【後援】特定非営利活動法人情報社会生活研究所

【カリキュラム】

時間はいずれも 19:00～21:00。前もってテキストを配布します。1 時間程度の予習が必要です。

開講日	テーマ	達成目標	使用記事
1月25日(月)	売上は何からできている？【売上分析と顧客行動】	顧客が売上につながる関係を理解し、見込み客がお金を落とすまでの「顧客シナリオ」を描く。	CD 等販売「ワンダーコーポレーション」。市場が縮小する中、売上を伸ばし続ける工夫とは？(08/09/22号 p42)
2月1日(月)	お客様を引き止める【顧客分析と維持戦略】	ABC/RFM などの顧客分析方法を身につけ、LTV など「顧客シェア」を伸ばす姿勢を磨く。	家電販売店「ヤマグチ」。大手販売店の進出に対し、同社が生き残るためにとった戦略とは？(09/01/26号 p50)
2月8日(月)	宣伝広告のコツとは？【顧客価値のプロモーション】	コピーやデザインを理論的に理解し、お客様の欲求モデルを理解する。	テレビ通販「ジャパネットたかた」。オンエアごとに殺到する注文。そのウラにある訴求戦略とは？(09/03/30号 p38)
2月22日(月)	お客さまは財布を同開く？【消費者モデルの理解】	AIDMA など消費者が商品を購入するまでのモデルを学び、共感を呼ぶ手法を身につける。	広告代理店「電通」。テレビと成長してきた同社が見る、広告における大転換とは？(07/05/14号 p48)
3月1日(月)	その宣伝に効果はあるのか？【マーケティング管理】	4P について理解し、それを効果的に活用するための調査手法や市場分析手法を知る。	「日本コカ・コーラ」。同社のマーケティング実験が広告への通説に一石を投じた。(07/12/10号 p110)
3月8日(月)	計画倒れにならないために【仮説と検証のマネジメント】	事業活動を数字に落とし込み、仮説と検証を加えながら業務にあたる姿勢を身につける。	レストランの「サイゼリヤ」。外食不況の中で売上を伸ばす背景に「科学」があった。(08/10/27号 p42)

【講座監修者】

小橋昭彦（こばし あきひこ）/ 講座ファシリテーター

春日町在住。特定非営利活動法人情報社会生活研究所代表理事。早稲田大学大学院非常勤講師などを経て現職。総務省委嘱・地域情報化アドバイザー等として地域活性化にも尽力。

松浦恭也（まつうら やすなり）

大手都市銀行を経て、1990 年渡英。戦略投資コンサルティング（主に M&A 戦略）に従事。グロービス・グループ大阪オフィス代表として活躍後、独立。英国ウォーリック大学ビジネススクール経営学修士（MBA）。

お問合せ・申込先：丹波市商工会（〒669-3601 丹波市氷上町成松 140-7 電話 0795- 82-3476）