

《大阪産業に♡します。》戦略マーケティング思考ワークショップ

**2012**

# なにわマーケティング大学

## 「売れる仕組み実践講座」



### 中島 央雄

日本エスワイエヌ株式会社 代表取締役

日系大手製薬会社や外資系最大手製薬会社で医薬品・衛生用品のマーケティング・新製品開発、健康食品事業の戦略立案に従事。その後、日系医療衛生品卸メーカーで新規事業（通信販売事業）の事業責任者として、商品開発、通販インフラの整備などを行い、新事業の上市を実現。上場企業の取締役（経営企画部）として、経営計画や新規事業の企画運営のマネジメント経験も持つ。中小企業のマーケティング力向上を目的として日本エスワイエヌ株式会社を設立し、国内外の多くの企業のマーケティング戦略、商品開発、販路開発などをサポートをしている。



### 下出 一

株式会社サピエンティスト 代表取締役

長年、技術系コンサル会社にて大手家電メーカー知財部門や特許事務所の様々なサポート業務に従事。その後、ゲームソフト開発会社等にて知財部門の立ち上げと運用に携わる。2010年、中小企業支援を目的に株式会社サピエンティストを設立。知的財産とITを経営戦略のツールと捉え、企業の経営支援と人材育成に取り組んでいる。また、中小企業のグローバル化を推進するため、世界各地にネットワークを確立している。甲南大学理工学部非常勤講師。月刊「農業協同組合 経営実務」（全国共同出版）誌上にて「iPhone/iPad入門」連載中。

新商品や新サービスの開発には「作る前にまず考える」。この習慣づけが開発投資を少なくする近道です。「売れる商品」「売れる仕組み」の効率的な開発のために、「売れる仕組み実践講座」で、あなたも戦略マーケティング思考を身につけませんか！

<b>11</b> ・ <b>1</b>	<b>開講式 &lt;戦略マーケティングの理解&gt;</b> ■マーケティングフレームワークとは（講義①） ■現状分析に必要な情報の収集とは（講義②）	<b>11</b> ・ <b>8</b>	<b>&lt;コンセプトとターゲットの理解&gt;</b> ■コンセプトとターゲットの理解とは（講義） ■コンセプトの作成とターゲット選定（実践）
<b>11</b> ・ <b>15</b>	<b>&lt;商品開発の考え方&gt;</b> ■商品開発の考え方と進め方とは（講義） ■アイデア創出の手法と体験（実践）	<b>11</b> ・ <b>22</b>	<b>&lt;販路開発の進め方&gt;</b> ■販路開発の考え方と商談方法とは（講義） ■顧客と販路を設定した営業商談の実践（ロールプレイング方式） 閉講式（皆勤者には修了証を授与いたします。）

- **会場** 大阪府産業デザインセンター マイドームおおさか4階セミナー室他（大阪市中央区本町橋2-5）
- **日時** 11月の毎週木曜日 午後2時～6時 全4回
- **対象** 大阪府経営革新計画承認・相談中の企業、BMB（ビジネスマッチングブログ）会員企業  
大阪ものづくり優良企業賞受賞企業の経営者・経営幹部  
（※ものづくり中小企業優先のため、デザイナーやコンサルティング業の方の受講はご遠慮いただく場合があります）
- **定員** 24名 先着順（定員になり次第締め切ります）
- **教材費** 12,000円（3,000円×4回）（初回開催日に一括で講師にお支払いください。《講師より領収証発行》）
- **お問合せ** 経営支援課 TEL:06-6210-9494 Mail:shokoshinko-g04@sbox.pref.osaka.lg.jp
- **お申込み** 大阪府のホームページよりお申込みください。  
URL: <https://www.shinsei.pref.osaka.jp/ers/input.do?tetudukild=2012100001>


**なにわマーケティング大学**

大阪の中小企業の商品開発は、すぐに「ものづくりに邁進」する「思いつき型開発スタイル」の傾向が強く、開発予算を投じてモノを作ってしまったから、改良などの追加投資や商品自体の開発・販売中止の決断を迫られる場合が数多く見受けられます。

そこで本大学では、中小企業の経営者・開発担当の方々に、まず「作る前に考える」「売る前に考える」「売ってみてからさらに考える」の戦略的マーケティング手法を理解していただくため、魅力的な講師陣による実践的且つ充実した内容の講座を用意し、ワンランク上の企業経営を実践していただけるよう支援しています。