

AppleやDysonの「強さ」は、どこからくるか？日本企業は何故持ち前の技術力を活かさず、果てには価格競争に陥るのか？
完成車メーカー等で商品企画・ブランド戦略に取り組んでいた講師が、R&D部門の実務担当者に向けて、「マーケティングのいろは」を解説します。



【Live配信(リアルタイム配信)】 技術を無駄にしないために 研究開発部門が行うべきマーケティング入門



| | | | |
|-----|---|-----|-------------------------------|
| 日時 | 2020年12月18日(金) 10:30~16:30 | 会場 | Live配信セミナー ※会社・自宅にしながら学習可能です※ |
| 受講料 | 49,500円 ⇒テレワーク応援キャンペーン 【Live配信/WEBセミナー受講限定】 1名申込みの場合:受講料 定価:35,200円/S&T会員 33,440円 ※ 同一企業から複数名S&T会員で受講される場合は本割引ではなく、「2名同時申込みで1名分無料」割引を適用させていただきます。 | 資料付 | |

講師 埼玉大学 経済経営系大学院 専任講師 加藤 拓巳 氏

趣旨 日本企業は、高い技術力を有しながら、十分に業績に結び付けられていないと指摘されて久しい。原因の1つとして、客観的に測定可能な機能的価値から、消費者が主観的に感じる感性的価値に競争力の源泉が遷移する中、日本企業の転換が不十分であることが挙げられる。技術発展が進むと、性能は消費者の求める水準を上回り、それ以降は価値の向上に寄与しにくくなる。消費者から見れば、性能が優れていても、大差ない商品・サービスに見え、コモディティ化が起り、価格競争が発生して利益率が低下する。Apple やDyson に代表されるように、感情に訴える価値に重点を置き、高いロイヤルティを獲得することが重要である。
本講座では、上記課題認識のもと、マーケティングの考え方と実践について、具体的事例を交えながら論じる。

| | | |
|-------|---|--|
| プログラム | 1. マーケティングとは「販売を不要にする価値づくり」 - マーケティングを広告やキャンペーンと認識していないか？ - 機能的価値から感性的価値の競争へ移行しているか？ - リノベーションとイノベーションの違いを理解しているか？ - 価値づくりの出発点と意思決定の基準であるコンセプトを検証・共有しているか？ - 未来のトレンド予測という「無駄な」仕事をしていないか？ - 固定費回収モデルである製造業において固定費マネジメントをしているか？ | スブランドに配置しているか？ - 流行に惑わされず、(永遠に到達しない)コンセプトを長い時間をかけ一貫して具現化しているか？ - 商品・サービスブランドのネーム・カラー・イメージという資産を有効活用しているか？ |
| | 2. コンセプトと一貫した具現化から生まれるブランド - 消費者に良いものどわかってもらう努力ではなく、企業目線で良いものをつくる努力ばかりしてないか？ - その商品・サービスが消費者・クライアントに約束・信頼されている価値は何か？ - 消費者の知覚こそが現実であり、技術や性能は幻であることを認識しているか？ - 企画・開発・広告・販売を統括する責任者は各商品・サービス | 3. 利益の源泉であるロイヤルティ - CRM(Customer Relationship Management)に研究開発部門は参画しているか？ - ロイヤルティを置き去りにして、目先の販売量に捉われていないか？ - すべての顧客を平等に扱ってしまっていないか？ - 行動指標と態度指標の両面からロイヤルティを測定しているか？ - 最悪の打ち手である値下げに頼ってしまっていないか？ - クチコミを商品企画の材料にしてしまっていないか？ (あるべきクチコミの評価方法) |

□ 質疑応答 □

本セミナーはビデオ会議ツール「Zoom」を使ったライブ配信となります。予め「Zoom」のインストールが可能か、接続可能か等をご確認ください。
セミナー資料は電子ファイルでの配布、郵送のいずれかになります。詳細はホームページをご確認下さい。

■ 2名同時申込みで1名分無料 ■
(1名あたり定価半額の24,750円)

※2名様ともS&T会員登録をいただいた場合に限りです。 ※他の割引は併用できません。
※同一法人内(グループ会社でも可)による2名同時申込みのみ適用いたします。
※3名様以上のお申込みの場合、左記1名あたりの金額で受講できます。
※受講券、請求書は、代表者にご郵送いたします。
※請求書および領収書は1名様ごとに発行可能です。(通信欄に「請求書1名ごと発行」と記入ください。)

※講師、プログラムの内容が変更になる場合もございます。最新の情報はHPにてご確認ください。※申込用紙が複数枚必要な場合等は、本用紙をコピーしてお使いください。

セミナー申込用紙 B201218 (技術を無駄にしないマーケティング)

| | | |
|------------|---------------------------------|--|
| 会社名 団体名 | | |
| 部署 | | |
| 役職 | 〒 | |
| ふりがな | 住所 | |
| 氏名 | | |
| TEL | FAX | |
| E-mail | ※申込みに関する連絡に使用するため、可能な限りご記入ください。 | |

※太枠の中をご記入下さい。 ※□にチェックをご記入ください。
※E-mailアドレスまたはFAX番号を必ずご記入下さい。

| | |
|---|--|
| 今後のご案内 | |
| <input type="checkbox"/> E-mail希望・登録済み | S&T会員価格を 適用いたします。 (E-mailアドレス必須) |
| <input type="checkbox"/> 郵送希望・登録済み | |
| <input type="checkbox"/> 希望しない | |
| お支払方法 | |
| <input type="checkbox"/> 銀行振込 (振込予定日 月 日) | |
| 通信欄 | |

● 受講料について
「2名同時申込みで1名分無料」については上記の注意事項をお読みください。
● お申込みについて
申込用紙に必要事項をご記入のうえ、FAXでお申込みください。
また、当社ホームページからでもお申込みいただけます。
お申込みを確認次第、請求書・受講券・会場案内図をお送りします。
● お支払いについて
受講料は、銀行振込(原則として開催日まで)、もしくは当日現金にてお支払いください。
銀行振込の場合、原則として領収書の発行はいたしません。
振込手数料はお客様がご負担ください。

● 個人情報の取り扱いについて
ご記入いただいた個人情報は、事務連絡・発送の他、情報案内等に使用いたします。
詳しくはホームページをご覧ください。
● キャンセル規定
開催日から逆算(営業日・土日・祝祭日等を除く)いたしまして、
- 開催7日前以前のキャンセル: キャンセル料はいただきません。
- 開催3~6日前でのキャンセル: 受講料の70%
- 開催当日~2日前でのキャンセル・欠席: 受講料の100%
※ご注意※ 参加者が最少催行人数に達しない場合など、事情により中止になる場合がございます。

サイエンス & テクノロジー
研究・技術・事業開発のためのセミナー/書籍
サイエンス&テクノロジー株式会社
TEL 03-5733-4188 FAX 03-5733-4187
〒105-0013
東京都港区浜松町1-2-12 浜松町F-1ビル7F
http://www.science-t.com