



貴社にとっての真の競合はどこか？ そして競合はどんな特徴をもち、何を企んでいるのか？
競合を出し抜き、財務的成果・利益をあげつづけるには？

【Webセミナー(アーカイブ配信)対応】 技術者・研究者だからこそできる 市場分析・競合他社<ベンチマーキング>分析と 情報収集の進め方

価値づくりセミナー

2名同時に
申込みで
1名分無料
※適用される範囲等、詳細は
ホームページをご覧ください

日時	2021年9月29日(水) 10:30~16:30	会場	東京・品川区大井町 きゅりあん 4F 研修室
受講料	49,500円 ⇒E-Mail案内登録価格 46,970円 (定価:本体45,000円+税4,500円 E-Mail案内登録価格:本体42,700円+税4,270円)	E-Mail案内または郵送DM案内の希望を登録の方は E-mail案内登録価格になります。	資料付 会場受講のみ昼食有

テレワーク応援キャンペーン(1名受講)【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/E-mail案内登録価格 33,440円)
このセミナーは【会場受講】の他に、【WEBセミナー(アーカイブ:撮影した動画)】でのご受講が可能です。
【アーカイブ受講】視聴開始日など、詳細はホームページをご確認ください。

講師 東京大学協創プラットフォーム開発(株) パートナー
※東京大学協創プラットフォーム開発(株)は国立大学法人東京大学が2016年に出資・設立したベンチャーキャピタル

趣旨 そもそも本当の競合はだれか？ 競合はどのような特徴をもち何をしようとするのか？そしてどのようにすれば自社は競合に勝ち、財務的成果をあげられるのか？競合としては、大手企業ばかりでもなく、急速に成長するスタートアップも視野にいれておかなければなりません。
当セミナーでは、18年以上の新規事業開発・R&D戦略コンサルティングと技術系スタートアップ支援・投資の最前線の経験をもとに、生産財メーカーの技術者・研究者としてもつべき競争戦略の考え方を学んでいただきます。
キーワードは、顧客の視点からの競合他社の優先度付け、競合他社の強み・弱みの俯瞰的な把握、シナリオプランニングによる複数戦略の構想、スタートアップとの連携による競争戦略の構想です。

プログラム	<p>1. 生産財メーカーの戦略構想の基本</p> <ul style="list-style-type: none"> エンジニアがまずおさえるべきマーケティングの特徴 製品アーキテクチャとビジネスモデルを一緒に考える (ケース演習)高収益の生産財メーカーの事例からポイントを学ぶ <p>2. 事業環境分析とは</p> <ul style="list-style-type: none"> マーケティング戦略検討における競合・市場調査の位置づけ 有望用途の選定 業界構造分析とマクロ環境分析 顧客特性分析 <p>3. そもそも競合はだれか？真の競合を見出すための思考法</p> <ul style="list-style-type: none"> 有望用途における主な顧客企業を設定する 顧客企業の利用シーンを主観をもってイメージする 顧客の立場から困り事・ニーズを解決する商品・サービスを想定する それらを提供する業界・企業をリストアップし、優先度をつける ～既存、代替品、新規参入、スタートアップ～ <p>4. 「事業レベル」で競合で勝つための分析・構想のフレームワークとは</p>	<ul style="list-style-type: none"> 製品や技術だけの競合他社分析で事業として勝てるのか？ 競合他社の強み・弱みを俯瞰的に把握・洞察する 競合の現状の戦略を把握する 競合他社の過去の動向から思考・行動パターンを洞察する <p>5. 市場調査のすすめ方とそのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> 2次情報: WEB調査、データベース活用、スポットコンサルなど 1次情報: 顧客企業や異業種ヒアリング、フィールド調査 <p>6. イノベーショントレンド ～スタートアップを活用して競争優位性を築く！～</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業会社とスタートアップの違いを互いに理解し、シナジーを出すための「10のポイント」 イノベーション・エコシステム ～事業会社、スタートアップ、ベンチャーキャピタルの関係性～ 「社内で行うべき新事業」を「社外でスタートアップ形式」で立ち上げる 事業会社とスタートアップの連携事例 カーブアウト・スタートアップの成功のポイント
-------	--	---

□質疑応答□

■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E-Mail案内登録をいただいた場合に限りです。※受講券・請求書は、代表者にPDFデータにてお送りいたします。
※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。
※「価値づくりセミナー専用クーポン」以外の割引は適用できません。
※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 K210929 (市場・競合他社分析) お申し込みには会員の事前登録が必須となります

会社名 団体名			
部署			
役職	〒		
ふりがな	住所		
氏名			
TEL	FAX		
E-mail	※申込みに関係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。

<p>今後のご案内</p> <input type="checkbox"/> E-mail希望・登録済み) E-Mail案内登録価格 <input type="checkbox"/> 郵送希望・登録済み) を適用いたします。 <input type="checkbox"/> 希望しない (E-mailアドレス必須)
<p>お支払方法</p> <input type="checkbox"/> 銀行振込 (振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> 現地現金払い <input type="checkbox"/> 現地カード払い
<p>通信欄</p> <input type="checkbox"/> 【会場受講】希望 <input type="checkbox"/> 【WEBセミナー受講】希望

●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。手続き完了次第、2～3営業日以内にPDFデータにて請求書・受講券をお送り致します。
●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)にてお願いします。
※会場受講の場合に限り、当日に現金、またはカードでのお支払いが可能です。
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日前以前でのキャンセル: 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
https://www.science-t.com