

商品企画・事業成功のための戦略立案

～マーケティング分析の活用方法～

- 【日 時】 平成 29 年 3 月 9 日(木) 16 時 00 分～17 時 30 分
- 【会 場】 かわさき新産業創造センター(KBIC) 2 階大会議室
- 【講 師】 伊藤 精二 氏 技術士(機械部門)
- 【受 講 料】 無料
- 【定 員】 30 名(申込順)
- 【対 象 者】 経営者、管理者、実務担当者等
- 【申込方法】 FAX または E-mail(裏面参照)
- 【申込締切】 平成 29 年 3 月 8 日(水)

企業においては、まず事業に成功し存続していく事が絶対必要な事でしょう。そのためには既存事業のみならず新規商品企画・事業化が大変重要な課題だと思います。事業機会の発見～事業成功の戦略立案が重要となりますが、社会情勢・環境の変化や情報技術の発展などにより多様化する市場において新規事業開拓に成功することは難しくなっていると思います。

その商品企画・事業化のための戦略立案過程で、事業成功率を少しでも高めていくには、基本的なマーケティング分析の活用が有効です。ここでは、その概要と各種手法の概略を、英語表現から平易な言葉に置き換えて、事例を交えて紹介します。

【内 容】

1. 事業戦略の基本
 - ◆ 3C(事業環境)分析
 - ◆ 5F(業界の競争要因)分析
2. マーケティングの基本
 - ◆ マーケティングとは
 - ◆ PEST(外部環境・影響)分析
 - ◆ KSF/KBF(成功要因)分析
 - ◆ 4P(事業競争力)分析
 - ◆ SWOT(現状把握)分析
3. 商品企画の考え方と進め方
 - ◆ シーズ先行型とニーズ重視型
 - ◆ 技術マネジメント
 - ◆ 技術起点の商品企画
4. 事業計画の概要

講師プロフィール 伊藤 精二 氏 技術士（機械部門）



【資格】技術士（機械部門）

【得意分野】CAD/CAE 機構設計、機械工学、プロジェクトマネジメント

【自己PR】1980年 ソニー株式会社入社。生産技術・部品事業本部、技術情報システム部門、ソニーアメリカ赴任、ロボットカンパニー等で部品・製品機構設計、CAE 設計技術開発、二足歩行ロボット開発・事業化に従事。2009年 同社早期退職。某社にて、新規事業化研修事務局を担当。現在、機械エンジニア基礎育成の機械工学、設計研修講師。

【申し込み方法】

E-mail または FAX でお申込ください。

新規事業化にあたってのマーケティング分析（3月9日開催） 参加申込書			平成	年	月	日
ふりがな 企業名		住所				
役職		ふりがな 氏名				
連絡先	電話					
	E-mail					

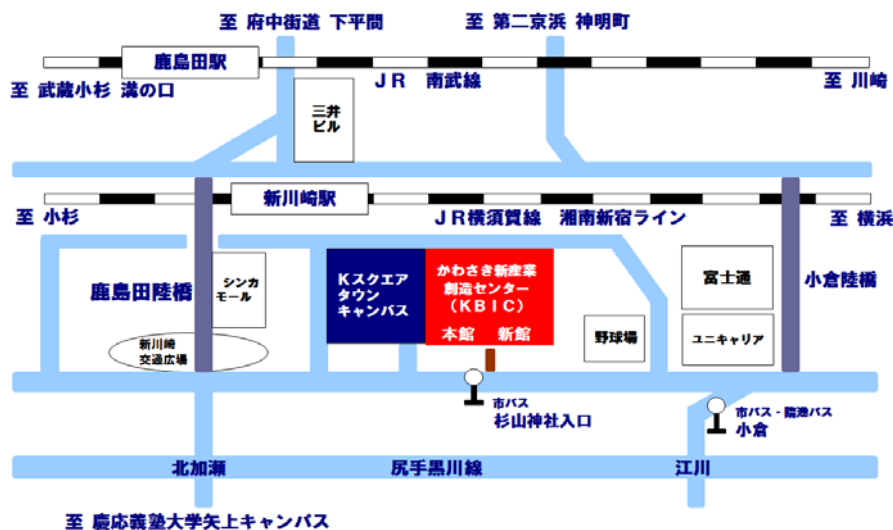
※ 必要事項をご記入の上、FAX（044-548-4146）もしくは、同内容を E-mail:kbic@kawasaki-net.ne.jp までお送りください。

※ FAX の場合は、参加申込書を切らずにこのまま送信してください。

※ 受講票は発行いたしません。当日、会場へ直接お越しください。

※ 定員超過によりご参加いただけない場合に限りご連絡いたします。

【会場案内図 かわさき新産業創造センター（住所：川崎市幸区新川崎 7-7）】



お申込・お問合せ】

公益財団法人川崎市産業振興財団 新産業創造センター Tel. 044-587-1591 Fax. 044-587-1592