

平成14年度 かわさき起業家塾 「新事業・新分野進出セミナー」 - 新製品開発力・新市場開拓力をつけたい 中小企業を応援します -

開催概要

開催趣旨

日本の中小企業は、製造技術については世界のトップを走っていると言われていました。しかし、産業構造の大きな変革期を迎え、今までの延長線上でものを観たり、企業経営を進めていたのでは国際競争を生き抜いていけない時代に入ったというのが、企業の実感であると思います。従って新事業・新分野への進出が最大の課題となりますが、このためには技術力のみならずマネジメント力、マーケティング力を強化し、これらを有機的に組み合わせることが求められています。

このセミナーは、ドイツにおいて技術移転に関する30万件以上のプロジェクト実績をもち中小企業のニーズ発の技術移転仲介機関として現在注目されているシュタインバイス財団の企業支援プロセスの一部で、新製品開発・新市場開拓力がつく新しいマーケティング手法を用いるものであり、これにより、参加者の新事業・新分野進出の実現を支援するものです。

開催日時：

平成14年11月7日(木) 14時～17時
11月8日(金) 10時～17時
(交流会：17時～18時30分)

会場：川崎市産業振興会館・12階
SOHOミーティングルーム

募集対象者：企業の経営者層・管理者層の皆様

募集人数：先着15名

(自社競争力分析・競争力実施プラン作成の実践演習等を行いますので定員が限られます。)

募集期間：平成14年10月1日(火)～10月25日(金)

参加費：無料(交流会費2,000円)

開催内容

<1日目>

企業競争力強化手法の目的とねらい
ケーススタディーによる企業競争力分析手法の紹介

<2日目>

企業競争力ツールを使って自社競争力の分析・評価
- 自社の強み、弱点/改善点を確認する -
ケーススタディーによるイノベーションの方向付け
企業競争力強化プラン作成手法
ツールを活用した自社競争力強化演習
- イノベーション実施プランの作成 -

交流会

講師

高橋洋一郎氏

プロフィール：

元スミスクライン・ピーチャム社マーケティング部長として「競争力評価と強化プラン作成」を長年担当。現在、(株)シュタインバイスジャパン取締役、マーケティングスペシャリストとして企業指導にあっている。

(主な著書)

「マーケティング便覧」新技術開発センター
「企業の環境対応の考え方と実践」ダイヤモンド社
「クライシス・マーケティング」ダイヤモンド社

お問い合わせ・お申し込み先

財団法人川崎市産業振興財団 産学連携推進課

☎044-548-4115

E-mail:renkei@kawasaki-net.ne.jp

URL <http://www.kawasaki-net.ne.jp/vtr/juku/sinogyo.htm>

第1回

「インターネット店舗」



株式会社スプラム 代表取締役 中小企業診断士 竹内幸次
<http://www.spram.co.jp>

売上減少している小売店が多い中で、インターネット上の店舗の売上高は一貫して伸びています。米国ではネット販売を行う店舗の半数が利益を計上するようになっており、販売方法の1つとして完全に消費者に定着しています。

インターネット店舗は、日本では2001年で1兆4,840億円にまでなり、前年の1.8倍で急成長しています。また、2006年には全消費者取引に占める割合は5.8%にもなると予想されています。

川崎にも市商店街連合会が運営する「eee1しよっぷ」(<http://www.eee1-kawasaki.jp/>)があります。

「自店の売上高の5%はネットで売ろう」と、有志が手作りのインターネット店舗を構築しています。消費者は注文情報を暗号化して送ることができ、安心して買い物ができるようになっているほか、使い勝手がよい代引きサービスも採用しています。

夜8時に実店舗を閉めてからがインターネット店舗で物が売れる時間帯です。食事や入浴、寝ている間にインターネットから注文が来るかもしれません。翌朝、パソコンのスイッチを入れた時に注文が入っていた、という喜びは本当に大きなものです。皆さんもインターネット店舗に挑戦してみませんか。



出店舗募集のご案内

URL http://www.eee1-kawasaki.jp/shop_guidance.htm