



『DX時代のマーケティング力養成』

～事業拡大に向けたマーケティングの実践～

- 日 時： 2022 年 9 月 15 日(木) 9:30～16:30
 ○場 所： ウィンクあいち 903 会議室（名古屋市中村区 <http://www.winc-aichi.jp/access/>）
 ○講 師： 一般社団法人中部産業連盟 コンサルタント 清水 弘之 氏

○目 的： 昨今の予測が難しい時代背景の下、情報技術で革新的な事業を切り開く DX 企業が現れ、新たな市場ニーズをつかみ取る事例が増えています。競争も一層激しくなる中、これまでの単純な営業スタイルを乗り越えた、顧客との深い対話を意図するマーケティング力がますます求められて来ます。そこで本研修を通じて、明日からの事業活動へのヒントとなる実践的なマーケティングの取り組み方を学びます

○対象者： プロダクト(パッケージやクラウド等)の企画、開発、販売促進、営業に携わる方々

○プログラム：

	No.	カリキュラム
適宜 休憩	9:30	1 はじめに ・社会の情勢と市場の変化 ・情報技術(IT)で新たに事業を切り開く
		2 マーケティングとは ・単純な販売(セリング)の限界 ・マーケティングの定義 ・4つのプロセス： ①現状把握、②目標設定、③アプローチ、④成果検証
		3 現状把握のプロセス ・フレームワーク(枠組み)を使う：PESTLEモデル、SWOTモデル ・演習：自社の環境分析
	11:45	4 目標設定のプロセス ・S→T→P： セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング ・演習：STP分析
		昼食
適宜 休憩	12:45	5 アプローチのプロセス ・4つのP： 製品、価格、地域、販売促進 ・演習：4P分析
		6 マーケティングの最新動向 ・モバイル、インフルエンサー、データ分析、AI活用 ・演習：新たなメディア活用
		7 総合演習 ・5年後を見据えたマーケティング戦略の立案 ・発表と意見交換
16:30	8	終わりに ・振り返りと質疑応答

※カリキュラムは、参加者様のディスカッション結果やご要望に応じて、部分的に変更する場合があります。