



中小企業のためのビジネスモデル 売れる仕組みの創り方

自然に売れる仕組みを持っていますか？

研修目的

- (1) 継続的に顧客に支持される仕組みを構築する
- (2) 競争優位性を保ち、継続的な収益を得られる独自の仕組みを構築する
- (3) 成功と失敗の事例を自社に落とし込む考え方を体得する

日時 平成31年 **1月28日(月)**
9:30~16:30

講師 マーケティングアイズ株式会社 代表取締役
りお めぐる
理央 周氏

会場 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結



フィリップモリスなどを経て、インディアナ大学にてMBAを取得。アマゾンジャパン、マスターカードなどで、マーケティング・マネージャーを歴任。2010年に起業し、日本企業のアメリカ進出支援、コンサルティング、社員研修を提供。著書『なぜか売れるの公式』(日本経済新聞出版社)の他、テレビ出演、新聞・雑誌の連載・寄稿も多数。関西学院大学准教授。本名：児玉洋典。

受講料 京都商工会議所会員 **19,440円**
※消費税込 一般 **29,160円**

1. マーケティングとは 【講義】

- (1) 企業経営の中でマーケティングが果たす役割
- (2) 商品・サービス：「自社独自の強み」を発見し値引き合戦から抜け出す
- (3) 顧客：ターゲット設定の基本手法を知る
- (4) コミュニケーション：お客様に響くメッセージを最短距離で届けるには

2. 自社だけの顧客価値を見つけ出す手法 【演習】

3. ビジネスモデルとは何か？ 【講義】

- (1) ビジネスモデルの歴史と定義
- (2) 経営資源別ビジネスモデルの種類
～プラットフォーム戦略、レイザーブレードモデル、アンバンドリングなどの事例紹介

- (3) 大企業のモデルを中小企業が活用する際の手法と注意すべき落とし穴

4. ビジネスモデルの構築方法 【講義】

- (1) 自社の経営資源を棚卸するビジネスモデルキャンパス

5. 経営資源を洗い出す 【演習】

6. 中小企業のためのプラットフォーム戦略 【講義】

- (1) ITの進化が可能にするプラットフォーム戦略
- (2) 新規顧客を獲得し上顧客にするための考え方
- (3) 大企業の代表的事例：フェイスブック、アマゾン、アップル
- (4) 中小企業の事例：建築士の事例、カフェ経営の事例

7. 自社がプラットフォームを構築するには 【演習】

8. 本日のまとめと決意表明

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター

webサイトからお申込み下さい。

▶ で **検索**

(URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。



1 不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL : ①2019年3月1日まで 075-212-6446

②2019年3月5日より 075-341-9762

※2019年3月2日～4日は本所移転作業のため、TEL・FAXはつながりません。ご了承ください。

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

2

お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。

振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

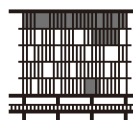
お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名：京都商工会議所
研修口

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

京都商工会議所は2019年3月5日に「京都経済センター」へ移転します。
(〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入)

次代へ動く。
京都商工会議所、
四条室町に誕生。



京都商工会議所
2019.3.5
移 >>> 転
京都経済センター7F