



事例に学ぶ！ マーケティング入門研修

多くの事例を通じてポイントを理解し、売れる商品づくりにつなげる

研修目的

- (1) 多くの成功事例を通じて、マーケティングの基礎を理解する
- (2) 事例で学んだ点を自社に置き換えて、実践できることを目指す
- (3) 自社のマーケティングの課題を明らかにし、明日からの施策につなげる

日時 2019年10月18日(金)
9:30~16:30

講師 未来創造総研合同会社 代表
西田 泰典氏

会場 京都経済センター(京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結



約15年間、NEC総研やNECマネジメントパートナーでマネジメント領域におけるコンサルティング、研修の企画・講師に携わる。専門領域は、マーケティング、新事業創造、事業戦略、組織変革。受講者の実務に活用できることにこだわった研修で好評を得ている。神戸大学大学院経営学研究科(MBA)修了。

受講料 京都商工会議所会員 22,000円
※消費税込 一般 33,000円

1. 事例①「ユニバーサルスタジオジャパン (USJ)」

- (1) V字回復の成功要因を考えよう
- (2) お客様を再定義する！
- (3) 逆転の発想でイノベーションを起こす！

2. 事例②「スターバックスとドトール」

- (1) 顧客価値って何？
- (2) 両社が提供する顧客価値は全く違う！?
- (3) サードプレイス

3. 事例③「デジタルカメラ業界」

- (1) 高画素カメラは売れる？
- (2) 機能以外の価値を訴求する
- (3) 顧客の声がイノベーションを阻害する！

4. 事例④「ドラッグストア業界」

- (1) ドラッグストア業界が好調なワケ
- (2) 商品の販売を戦略的に考えよう
- (3) 儲ける商品と儲けない商品

5. 事例⑤「キーエンス」

- (1) 製造業で日本一利益率が高い企業！
- (2) 利益率が高い要因は？
- (3) 顧客の気づかない問題を捉える方法

6. 事例⑥「星野リゾート」

- (1) 全てのお客様を満足させなくても良い！
- (2) お客様の満足度を知ろう！
- (3) お客様の満足度を測る方法とは？

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 研修事業課

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。

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL : 075-341-9762

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

▶ 所在地 : 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



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

京商ビジネススクール申込用紙



FAX でのお申込の場合

セミナー名		開催日	月 日
会社名		事業内容	
		TEL	— —
		FAX	— —
所在地	〒	受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者		所属 (役職名)	
e-mail			※左記 e-mail アドレス宛に 請求書及び受講証を送付致します
受講者名 (ふりがな)	年齢	所属部署名 (役職名)	e-mail
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①ご記入頂きました個人情報、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿（企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容）として提供する場合がございます。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

★下記宛に FAX にてお申込ください。



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795