



中小企業のためのビジネスモデル

利益を生む「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) お客様に長く愛される仕組みを構築する
- (2) 価格競争におちいらない差別化された商品を作る
- (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 2019年10月30日(水)
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



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 22,000円
※消費税込 一般 33,000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. 売れる仕組みを構築するには

【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 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ で (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。



京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795