

市場創出とは、今までとは異なる顧客が集まっているところを営業活動のフィールドとすることです。最初はアウェーです。でもその市場で情報と知識とネットワークを構築できればそこがホームになります。いつまでもいまのホームがあるとは限りません。常に新しいフィールド(市場)を求め続けることが企業の成長と発展、そして社員のやる気と達成感に繋がります。新市場のを見つけ方と育て方についてワークショップ形式で学んでいただきます。

ワークショップ・プログラム

1.新しい市場のを見つけ方

- ・自社にとっての新しい市場とは何か
- ・商品/市場マトリックスの活用
- ・顧客の生産性を上げること
- ・顧客のリスクを低減すること
- ・環境に負荷をかけないこと

2.新しい市場の育て方

- ・アーリーアダプター(受容者)を見つける
- ・インフルエンサー(影響者)を見つける
- ・受け入れられる環境をつくる
- ・仲間を募りWIN-WINの関係をつくる
- ・小さな成功モデルを営業ツールにする

3.まとめ

- ・「生き残るのは強い種ではなく、変化に対応した種だ」

プログラムはすべて参加型ワークショップで進めます。

市場創出の取り組み方

変化に対応する種だけが生き残る！

2019 **11/14** (木)

■講師 株式会社教育総研
代表取締役 岡本 充智

■会場 木本屋 (TEL 050-5890-8775)
大阪市中央区淡路町2-4-3 ISOビル1F

■時間 17:00~18:30 (受付 16:45)

■定員 30名 (先着順に受付します)

■参加料 一名様5,400円 (税込)

※セミナー終了後に懇親会を予定しておりますので、こちらも含めてご参加いただけますようお願いいたします。セミナー参加者無料。19:00~



教育総研ABAセミナーとは

人材育成イノベーションの豊富な教育総研が食品業界の未来づくりをともに伴走し、新たな価値創造をプロデュースするセミナーです。

食品業界にイノベーションを引き起こせる人材育成プログラムを提供いたします。



講師略歴

京都工芸繊維大学卒業。アシックス、住友ビジネスコンサルティングにて商品開発、新規事業、マーケティング、販路開拓、組織活性化、人材育成に携わる。その後、パワー・インタラクティブと教育総研を設立。ともに代表取締役就任。人生に学びの土壌を！が信条。

株式会社教育総研
代表取締役 岡本充智

参加型ワークショップとは

もう講師の話聞く研修やセミナーの時代は終わりました。受講者が自ら参加して知恵を絞り、楽しくワイワイと学ぶスタイルです。



ABAセミナースケジュール

2020/2/13 (木) シェアリングエコノミーの事業化

- ・シェアすることが価値を持つということ
- ・市場に眠っているニーズと宝の山
- ・サブスクリプションとは
- ・定期的に入る収益モデルをつくる
- ・持たない文化に対応した仕組み

2020/5/21 (木) 本気で学ぶ営業提案書作成

- ・営業が提案することはただ一つ「顧客の利益」
- ・不要、不急、不適、不信の壁を突破する
- ・関心のない顧客を振り向かせる提案書
- ・競合がいるなら差別化ポイントを絞り込む
- ・提案は誰にするかが分かる顧客の影響マップ

参加申込書 FAX 0744-45-4569

会社名	TEL		セミナー後の懇親会参加
住所	FAX		
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加