



産業財マーケティング入門

〈36名限定〉

「顧客起点」での「業務プロセスの組み立て」を体系的に修得

- ▶ **日時**／2007年2月27日（火）10:00～17:00
（開場9:30、昼食11:30～12:30）
- ▶ **会場**／丸の内オアゾ(OAZO)丸善3階 日経セミナールーム
東京都千代田区丸の内1-6-4 TEL 03-5255-0947（直通）
- ▶ **受講料**／一般 47,250円 NBS会員 40,950円
（昼食代・消費税を含む）

講師

藤井 昌樹 氏

株式会社 BtoBマーケティング
（産業財マネジメント研究所）代表



セミナーのねらいとプログラム

消費財と産業財（生産財、中間財、資本財等）を対照させながら、「産業財マーケティング」の概念、手法および取り組み姿勢を理解し、日常の実践（ビジネス遂行、企画開発、評価プロセス）に的確に組み込んでいくための勘所と手順を「講師オリジナルのケース」による「グループ演習」で修得する1日セミナーです。

【ご受講対象者】

産業財（業務用・法人向け）ビジネスに従事し、今日的な「マーケティング志向」と「戦略思考」を学び、実務に落とし込みたい全部門の方々。

【ご受講の効果】

- 「産業財マーケティング」を機軸に、顧客起点での業務プロセスの組み立て（視点・思考方法・手順）を体系的に学べます。
- 様々な場面での判断基準を知ること、課題発掘・解決能力を高めることができます。

▶ 1 マーケティングの実務的な意味・意義

- ・ 経営を動かすエンジン
- ・ 変化に適応する科学
- ・ 風土・文化を醸成する考え方
- ・ ビジョンをかなえる戦略
- ・ 昨今のマーケティング論の潮流
「リレーションシップ（関係性）」

▶ 2 産業財のマーケティング

- ・ 産業財ビジネスの基本特性
【パートナーシップ】
「単なる取引関係ではなく、ビジネス真価（深化&進化）を問われる取組関係」
【トレードオフ（二律背反）】
「技術革新、合理性、経済性を常に問われる」
【システム思考】
「川上から川下まで関与するビジネス全ての理解がベース」
- ・ 類型別特徴
「素材」「部品」「機器」「設備」「プラント」/
「直販」「ルートセールス」
- ・ 消費財（B to C）と産業財（B to B）の相違と共通項

▶ 3 【ケース演習1】「飲料自販機業界」

- ・ 典型的な「業務用完成品市場」である自動販売機のビジネス特性を軸に、F社が最後発で新規参入したにもかかわらず、家電の雄M社にも打ち勝ち、トップシェアであることを検証してみる。
- ・ 基点となる「関与者構図」の作成ポイント

▶ 4 実際のマーケティング施策

- ・ SWOT分析
- ・ 3C分析
- ・ 開発・開拓の戦略シート
- ・ 開発営業プロセス
- ・ R & Dテーマ・スクリーニング

▶ 5 マーケティング・マネジメントの定石

- ・ 成長機会の4象限
- ・ ライフサイクル（市場／事業／製品／技術）マネジメント
- ・ ポジショニング
- ・ 戦略ドメイン
- ・ コア・コンピタンス

▶ 6 CRM「顧客志（指）向をつかむ方法」

- ・ 顧客シェア主義
- ・ 「利益マップ」で自社ビジネスを解明

▶ 7 【ケース演習2】「カスタムIC大手R社」

- ・ 「カスタム製品」で突出した高業績を上げる代表格の強さの秘訣を理解する
- ・ 分析ツール「7S」で要素分解し、戦略の統合・一貫性を検証する
- ・ エクセレント・カンパニーをモチーフに自社ビジネス風土を評価・点検する

▶ 8 まとめ

ご注意

このセミナーではご参加の皆様を4～6グループに分けて、役割分担して課題を解決していただきます。

担当者からのメッセージ

36名限定のセミナーです。少人数で演習も交えたセミナーですので、実践的なスキル・ノウハウが身に付きます！積極的にご参加ください！

講師紹介



講師
藤井 昌樹 氏
株式会社 BtoBマーケティング
(産業財マネジメント研究所) 代表

1955年愛知県生まれ。1978年南山大学経済学部卒。
1999年9月までの約21年間、富士電機(株)のコーポレート企画スタッフとして、一貫して「マーケティング(&イノベーション)」業務に携わる。戦略設計・施策立案実施から、事業企画・産業調査、教育・研修の企画運営までを網羅。特に「新規事業開発」については、構想段階から実践までを事務局として率先垂範。
1998年、著書『産業財マーケティング』(下記)を出版。専修大学講師に就任(1999年4月~2005年3月)を機に、1999年10月、(株)BtoBマーケティング(産業財マネジメント研究所)を創業。
「Business to Be」あるべきビジネス & 「Business to Business」ビジネスの架け橋」づくりのため、「戦略をビジネスに実装する」支援をしている。
ビジネスモデル学会運営委員、日本商業学会会員
著書：『産業財マーケティング-大競争時代のマネジメント革新-
[増補改訂版]』<東洋経済新報社 2002年>

受講料

一般 47,250円
NBS会員 40,950円

(昼食代・消費税を含む)

※受講料割引制度「NBS会員制度」について詳しくは
http://www.nikkei-nbs.com/nbs/bs_forum/index.html

お申し込み・お問い合わせ先

日本経済新聞社 文化・事業局 経済事業部
日経ビジネススクール事務局

TEL 03-5255-2850

FAX 03-5255-2862

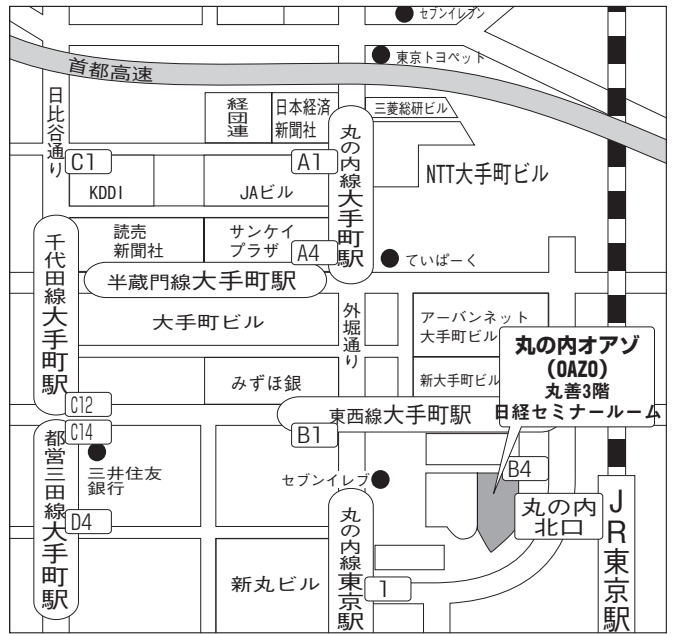
<http://www.nikkei-nbs.com/nbs/>
(HPからお申し込みいただけます。また、ユーザー規約、プライバシー・ポリシーについての詳細もHPでご覧いただけます。)

お申し込みについて

下記申込欄に必要事項をご記入の上、FAXでお送り下さい。
後日、受講券と請求書をお送りします。

- ※セミナーの録音・撮影、講義中の携帯電話やパソコンのご使用などはご遠慮ください。また会場内は禁煙ですのでご協力をお願い致します。
- ※日時・講師・テーマ・内容・受講料などは、やむを得ず事情により、事前の告知なしに変更させていただく場合がございます。
- ※受講料は開催日(受講開始)の前日より数えて3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)の午後3時までにお振り込みください。キャンセルの場合も、この時間までに下記事務局までご連絡ください。入金を確認後、返金手数料2,100円(税込)を申し受けご返金いたします。それ以降のキャンセルは受講料をお返しいたしません。
- ※主催者、講師等の諸般の事情により開催を中止させていただく場合があります。
- ※下記にご記入いただいた情報に不明な箇所があった場合、確認のためにEメール・電話等での連絡をさせていただく場合がございます。ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。
(1) お申し込みいただいたセミナーの運営および、それに必要なご連絡および資料等の送付
(2) 講座開発・サービス向上のための統計用データとして
(3) 日本経済新聞社からの各種情報のご案内
なお、(3)に関してご希望でない場合は一番下の「郵送でのご案内」[Eメールでのご案内]の欄をチェックしてお送りください。
- ※講座定員に達した場合、およびキャンセル待ちについて
お申し込みいただいた時点で本セミナーが満席の場合は、事務局からご連絡します。その時点でキャンセル待ちにお申し込みいただくことも可能です。キャンセル待ちは受付順に登録されます。キャンセルが出た場合は事務局からご連絡させていただきますので、その時点で、改めて受講のご希望を確認させていただきます。セミナー開催前日(土日祝日、年末年始を除く)の午後5時30分までに事務局からご連絡がなければ、キャンセルが出なかったものとお考えください。

会場案内図



丸の内オアゾ(OAZO)丸善3階 日経セミナールーム

東京都千代田区丸の内1-6-4 TEL 03-5255-0947 (直通)

- 東京メトロ(地下鉄)丸の内、千代田、東西、半蔵門、都営三田各線 大手町駅(A1)(C1) 出口徒歩5分
- J R 東京駅(丸の内北口) 徒歩5分

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXでお送りください。

2007年2月27日(火) 10:00~17:00 【産業財マーケ】 BZ

フリガナ 受講者名	どちらかに✓印をつけてください。 <input type="checkbox"/> 法人でのお申し込み <input type="checkbox"/> 個人でのお申し込み	「法人でのお申し込み」の場合は、セミナー申込みなどに関する会社の人事部・上司などからのお問い合わせにお答えするケースもございます。あらかじめご了承ください。
フリガナ 会社名	※正式名称をご記入ください	
部署・役職名		
会社〒 所在地	住所	
TEL.	FAX.	Eメール:

セミナーにお申し込みいただいた方には、日本経済新聞社から各種情報のご案内をさせていただく場合があります。今後次のようなご案内が不要の場合は右の□に×印をご記入ください。……郵送でのご案内 / Eメールでのご案内
■お願い：ダイレクトメールの宛て名変更や中止をご希望の方はお手数でも封筒の宛名ラベルにその旨を明記の上、事務局へFAXにてご連絡ください。恐れ入りますが、下欄の業種・部署・役職区分の該当する番号に○を付けてください。

業種	0. 製造業-消費財 1. 製造業-生産財 2. 卸・小売業 3. 輸送業 4. 外食	5. ホテル・レジャーサービス 6. 金融・保険業 7. 建設・不動産 8. コンピューター・情報処理業 9. その他	部署	0. 総務・庶務 1. 人事・労務 2. 経理・財務 3. 経営企画 4. 営業・販売	5. マーケティング 6. 広報・宣伝 7. 秘書 8. 物流・輸送 9. 生産・工場	10. 研究開発 11. 情報システム 12. 国際・貿易 13. 法務 99. その他	役職	0. 経営幹部 1. 監査役 2. 部長・支店長 3. 課長・係長 4. 一般	5. 専門職 9. その他 (個人含む)
-----------	---	---	-----------	---	---	--	-----------	---	----------------------------

FAX 03-5255-2862 ありがとうございます。