

研究開発部門における 開発マーケティングの基礎と実践

【LIVE配信】または
【アーカイブ配信】

自社の強みを活かして商品開発を進めるための考え方やアイデア発想、市場リサーチ、コンセプト創造、事業性評価法！

- ◆日時：2025年10月09日（木）13:00～17:00
- ◆会場：自宅や職場など世界中どこでも受講可
- ◆聴講料：1名につき49,500円（税込、資料付）

※会員登録（無料）をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

- ・1名でお申込みされた場合、1名につき**44,000円（税込）**
- ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料（2名で 49,500円（税込））**

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師：アイマーケ（株） 代表取締役（MBA） 石川 憲昭 氏

研究開発部門は、顧客価値創造の任を担うビジネスのコア部門です。世の中の変化を察知し、新たな視点で価値の創造にチャレンジすることが求められる現代は研究開発部門が市場起点でビジネスをとらえマーケティングを業務に組み込むことが重要です。

本セミナーでは、研究・技術開発とマーケティングを一体的に取組む、開発マーケティングについて、基礎から、実践方法まで学びます。特に、アイデア発想、市場リサーチ、コンセプト創造、事業性評価方法など主要な点は、実践的な手法についても解説します。

事前にマーケティングの知識は必要ありませんので安心してご参加ください。

1. 技術者が押さえておきたいマーケティングの基礎

- 1-1.経営とマーケティング
- 1-2.マーケティングとは
- 1-3.商品開発にありがちな間違い
- 1-4.マーケティング活動の全体像(商品開発・管理、販路開拓・管理)
 - ・受注型取引のマーケティング
 - ・マス取引のマーケティング
 - ・新分野でのマーケティング
- 1-5.マーケティング推進能力

2. 開発マーケティングの全体像

- 2-1.商品開発フロー
- 2-2.商品開発プロセスのパターン
- 2-3.顧客価値の分類 ・ものづくり ・ことづくり
- 2-4価値の強化 ・技術のブランディング ・顧客の顧客とのコミュニケーション

3. 開発マーケティングの実践方法

- 3-1.自社の技術の分析
- 3-2.アイデア創造
 - ・テーマ創出の基本手法
 - ・アイデア創造の要件
 - ・デザイン思考の活用(意味的価値の視点)

3-3.ターゲット市場の想定

- ・B2C商品とB2B商品の特性
- ・ペルソナ手法
- ・用途による分類

3-4.市場の評価・選択

3-5.市場リサーチの方法

- ・ビジネス活動と情報入手機会
- ・マクロ調査の方法（業界調査）（未来洞察）
- ・ミクロ調査の方法（インタビュー）（アンケート）（観察）

3-6.商品コンセプト創造

- ・商品コンセプトとは
- ・ポジショニングマップ
- ・コンセプトの表現方法

4. 新製品の事業性・ビジネスモデルの評価方法

5. 技術開発の展開シナリオ策定

- 5-1.技術開発 展開シナリオの構成
- 5-2.事業との関連性

6. 開発マーケティング実践のポイント

- 6-1.市場開発・技術開発の推進
- 6-2.組織の集合知の活用
- 6-3.エフェクチュエーションによる新規事業創造

・本セミナーは「Zoom」を使ったライブ配信セミナーとなります。「ミーティング用Zoomクライアント」をダウンロードするか、Web ブラウザから参加するかの2種類がございます。ZOOM WEBセミナーのはじめかた (<http://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>) をご覧ください。

・お申込み後、受理のご連絡メールをさせていただきます。一部メールが通常セミナー形式（受講券、請求書、会場の地図）になっておりますが、LIVE配信のみのセミナーです。

・お申込み後、接続テスト用のURL (<https://zoom.us/test>) から「ミーティングテストに参加」を押していただき動作確認をお願いします。

・後日、別途視聴用のURLをメールにてご連絡申し上げます。セミナー開催日時の10分前に、視聴サイトにログインしていただき、ご視聴ください。

・セミナー資料は郵送にて前日までには、お送りいたします。タブレットやスマートフォンでも視聴できます。

・ご質問については、オープンにできるご質問をチャットにご記入ください。個別相談（他社に知られたくない）のご質問は後日メールにて講師と直接お願いします。

『開発マーケティング【WEBセミナー】』チェックしてください⇒☐Live配信 ☐アーカイブ配信 ☐セミナー申込書

会社・大学			
住 所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録（無料） ※案内方法を選択してください。複数選択可。

☐Eメール ☐郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡いたします。受講用URLは後日お送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしていませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>