

# 自社の強みを活かした 開発マーケティング実践講座

- ◆日時:2018年04月18日(水)10:30~16:30  
 ◆会場:江東区産業会館 第2会議室【東京・江東区】  
 ◆聴講料:1名につき49,980円(税込、昼食・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**47,250円**  
 ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,980円)**  
 ※大学生、教員のご参加は、1名につき受講料10,800円です。  
 (ただし、企業に籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

## 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

技術を利益に結びつけるには技術開発とともに、マーケットを設定し理解する市場開発が必要です。そのためには、開発とマーケティングを融合した開発マーケティングが効果的です。

本セミナーでは、自社の強みを活かして商品開発を進めるための、市場志向の考え方と開発マーケティングの基礎的な知識を習得するとともに、自社の強みを活かした開発テーマの創出方法、市場調査、コンセプト創造、事業性・ビジネスモデルの評価方法など開発マーケティングの一連のプロセスを学びます。

#### 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.商品開発の2つのアプローチ
- 1-2.開発マーケティングとは
- 1-3.顧客価値の構造と分類
- 1-4.価値を生み出す企業活動
- 1-5.自社の技術の分析

#### 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前期ステージ
- 2-3.商品開発プロセスの後期ステージ

#### 3. 開発マーケティングの導入と実践

- 3-1 アイディア創造・テーマ創出の基本手法
  - ・VOC (Voice of the Customer) 顧客の声の活用方法
  - ・アナロジー発想法
  - ・デザイン思考
- 3-2 ターゲット市場の想定
  - ・市場の細分化(セグメンテーション)
  - ・用途による分類と用途の想定の基本的な考え方

#### 3-3 市場リサーチの方法

- 3-4 演習1 リサーチ手法を用いた演習
- 3-5 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
  - ・AHPによる価値の分析
  - ・戦略キャンパスによる新価値の定義
- 3-6 演習2 ポジショニングマップ作成演習

#### 4. 新製品の事業性・ビジネスモデルの評価方法

- 4-1 ビジネス化に必要な商品政策
- 4-2 事業性評価
- 4-3 ビジネスモデル評価
  - ・ビジネスモデルキャンパス

#### 5. 開発マーケティング実践の課題

- 5-1 本日のまとめ
- 5-2 質疑応答

<質疑応答・名刺交換>

### 『開発マーケティング』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 ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記ください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。

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おりませんので、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>