

## 短時間集中セミナー！

1名分料金で  
2人目無料

## 競合・市場調査とマーケティング活動

※この講座は職場や自宅のノートPCでオンライン会議アプリZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。

- ◆日時：2021年10月29日（金） 10:00～12:30
  - ◆会場：あなたの職場や自宅のPCで受講可（WindowsPC推奨）
  - ◆聴講料：1名につき44,000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29,700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44,000円）

## 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：東京大学協創プラットフォーム開発（株） パートナー

## 《受講対象》 ※経営コンサル会社、投資ファンドの方は参加不可

- ・主に生産財メーカーの新事業開発部門、研究開発部門、設計開発部門、経営企画部門、知財部門などの方
- ・生産財メーカーにおけるマーケティング活動や市場調査方法について基礎から学びたい技術者・研究者

## 《講座の趣旨》

AIやIoTといった新技術の登場やグローバル競争の激化、そして長引くコロナ渦で製造業を取り巻く事業環境変化は厳しさを増すばかりです。しかし、厳しく先の読めない事業環境変化の中であっても財務的成果を出し続けることが企業には求められています。技術者や研究者も開発のみについてよい時代は既に終わり、事業への貢献が強く求められてきます。

一方、入社以来、研究開発や製品開発に携わってきたが社内ポジションが変わり、会社から「技術起点の企画でなく、市場・顧客を具体的に分析し、売上・利益につながる製品・事業企画をするように」と急に言われ戸惑っているメーカーの方はおられないでしょうか。

当セミナーでは、講師の「18年以上の新規事業開発・R&D戦略コンサルティング」と「技術系スタートアップ投資・支援の最前線の経験」をもとに、技術者・研究者向けに必須のマーケティング活動と競合・市場調査の具体的な手法について学んでいただきます。

## 《プログラム》

- 技術者・研究者が押さえておくべきマーケティング活動とは
  - ・事例を通じてマーケティングの重点ポイントを学ぶ
  - ・マーケティングとは ～市場への能動的なアプローチ～
  - ・エンジニアならではのマーケティングとは ～顧客との対話による価値創発～
  - ・「技術—製品—ビジネスモデル」を1セットで常に考える
- 競合・市場等の事業環境分析
  - ・マーケティング戦略検討における競合・市場調査の位置づけ
  - ・有望用途の選定
  - ・用途リストアップとトレンド把握
  - ・戦略仮説想定と有望用途の選定
  - ・業界構造分析とマクロ環境分析

- ・エコシステムの視点からの業界の範囲
- ・マクロ環境分析（PEST分析）～業界ルールの変わるタイミングを見極める～
- ・顧客特性分析
- ・顧客セグメンテーション分析
- ・ターゲット顧客企業の事業・業務における困り事・ニーズ（ペイン）把握
- ・高利益のためには顧客事業の課題を目線を上げて理解
- ・競合他社分析
- ・競合のリストアップ ～既存、代替品、新規参入～
- ・競合他社ベンチマーキングにより自社・他社の強み・弱みを把握する
- ・競合他社の今後の戦略を想定
- ・予め競争戦略を複数構想

(演習) 競合他社分析と競争戦略の想定

## 3. 市場調査のすすめ方とそのポイント:2次情報

- ・WEB調査 ・新聞雑誌記事調査
- ・業界紙・論文調査
- ・調査レポート・書籍調査
- ・マーケティングデータバンクの活用
- ・調査会社への委託
- ・リバーズエンジニアリング
- ・海外調査のフレームワーク など

## 4. 市場調査のすすめ方とそのポイント:1次情報

- ・顧客企業や異業種ヒアリング
- ・ヒアリング先のリストアップ、アポイントメント
- ・ヒアリング準備 ～エンジニアでもできる「聴き込みヒアリング」～
- ・ヒアリング実施 ～顧客との対話を通じて関係性をつくる～
- ・ヒアリング結果の整理、戦略企画のブラッシュアップ
- ・フィールド調査
- ・会議室などクローズドな空間から出て、多様な人・モノ・情報から気付きを得る
- ・五感で感じる ～見て、聞いて、味わう、嗅ぐ、触れるなど、自ら体感～
- ・フィールドという空間&生活者と接することにより、  
革新的な新製品アイデアの創発

【質疑応答】

## 『競合・市場調査』WEBセミナー申込書

FAX:03-5857-4812

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な事項をご明記の上、FAXしてください。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>