

技術者・研究者のための

1名分料金で
2人目無料

競合情報・市場情報の収集方法

- ◆日時:2024年5月23日(木) 13:00~17:00
- ◆形式:Zoomによるオンライン配信
- ◆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33,000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44,000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。

★HPはこちらから ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/seminar/2405113>

◆講師:(株)ニューチャーネットワークス 代表取締役 高橋 透 氏

【受講対象】

・企業の研究開発部門、設計開発部門、製造技術部門、技術営業部門
 ・新製品・新事業開発部門、M&A/アライアンス部門、市場調査部門
 ・知的財産部門、技術調査部門 ・大学の研究者、産学協同部門
 上記の初級から中級者

【講座の趣旨】

研究開発、製品設計、新製品・新事業開発など技術開発をともなう業務を行う場合、競合情報や市場情報を収集し、分析することは、事業の成否に関わる重要な仕事です。しかし実際は、経験知だけで、体系的な情報収集・分析が十分に行われていないことが多く、経営者の意思決定がうまく行なわれないことがしばしばあります。本コースは、多くの技術開発戦略、新事業開発に関わったコンサルタントが、開発した競合情報、市場情報収集・分析手法を体系的かつ実践的にお伝えするものです。

製品・サービス事業だけでなく、IoT、AI時代に重視されているエコシステム・ビジネスモデルレベルの競合情報、市場情報収集分析の方法もお伝えします。

【習得できる知識】

・競合企業・事業、製品・サービス、技術、エコシステム・ビジネスモデルなどの情報収集と分析手法
 ・参入市場の市場情報収集・分析手法
 ・競合、市場情報分析の報告書作成の方法
 ・情報収集と各種戦略企画の関係

【プログラム】

- 市場調査、事業、商品・サービス企画担当になったら何をすべきか
 - 1-1 情報収集・分析の目的とは何かを理解する
 - 1-2 調査対象である「市場」の構造を把握する
 - 1-3 市場の中の調査対象を区分する
「市場構造」「マクロ環境変化」「顧客」「競合」「自社」

- 1-4 近年の「市場」が「エコシステム化」
(生成変化するネットワーク)していることに注目する
- 1-5 市場調査の7つの原則を理解する 1-6 情報源を知る
- 1-7 複数の情報調査手法を経験し習得する
- 1-8 市場調査において陥りやすいこと
2. 市場構造の調査
 - 2-1 市場とは何か 2-2 市場とエコシステムの違い
 - 2-3 市場特性の把握 2-4 市場構造の変化の把握
3. マクロ環境調査
 - 3-1 PEST分析、PESTEL分析 3-2 マクロ環境シナリオ分析
 - 3-3 自社、顧客、競合への影響度分析 3-4 兆候を察知する習慣
4. 顧客分析
 - 4-1 顧客(市場)セグメンテーションと分析 4-2 ターゲット顧客分析
 - 4-3 顧客の一次情報分析(ヒアリング、観察、提案、コラボレーションなど)
 - 4-4 今後重要となる顧客経験価値分析
5. 競合と競合の分析(競合ベンチマーキング)
 - 5-1 競合の分類 5-2 競合の過去・現在だけでなく、将来の戦略を分析
 - 5-3 競合情報の入手方法(特許調査含む) 5-4 4階層での競合分析
 - 5-5 マクロ環境シナリオ別の競合戦略の予測
 - 5-6 競合分析から競争戦略へ
6. 分析結果をどうまとめ、誰にどのように報告するか
7. 戦略の企画へ反映させる
8. 個人の調査力、企画力を上げる方法
 - 8-1 1年以内に一連の市場調査を3回以上実践してみる
 - 8-2 日頃の生活、仕事の中で調査する
 - 8-3 自ら情報発信することで情報を収集する
 - 8-4 人脈をつくる、キーパーソンとのネットワークを重視する
 - 8-5 思考プロセス、思考、行動習慣を学ぶ
9. 組織の調査力、企画力を上げる方法
 - 9-1 調査、企画の基本を組織のリテラシーとして学ぶ
 - 9-2 企画職の「ジョブディスクリプション」に組み込み、評価する
 - 9-3 プロジェクトで実行し、結果を評価する

《質疑応答》

※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。

『競合・市場の情報収集』セミナー申込書

FAX番号: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 ●

左記の欄に必要な事項をご明記の上、FAXでご送付ください。弊社で確認後、必ず受領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>