

## 北区経営戦略セミナー

# 顧客を魅了して儲ける方法

～新商品・新サービスの創り方・磨き方・魅せ方～

講師

ビジネスデザイナー／戦略プロフェッショナル  
山形大学大学院理工学研究科教授

**志村 勉 氏**

「たくさん売れてしまうような魅力的な商品に仕立てるにはどうしたらいいでしょうか？」

本セミナーは、この質問に答えるべく商品・サービスの新たな企画やブラッシュアップする際の、成功の秘訣をわかりやすく解説するものです。

商品（サービスを含む）の顧客価値、つまり顧客にとっての魅力を創る、もしくは高める方法や、その魅力を顧客に伝える方法、さらには買っていただけるための様々なアプローチを、考え方とやり方を事例を交えて紹介します。

また、講義で学んだ後にはグループワークによって、**マーケティングミックス**と言われる**4P**の手法で、実践的にマーケティング戦略をつくる演習で理解を深めます。

これまで、なかなか売れる商品をつくれなかったり、磨き上げることができなかった方や、どのように宣伝したらいいのかわらなくて悩んでいた方々に多くのヒントが得られる内容です。また、交流会にて周辺を含めた地域の**中小企業の連携**も模索してみませんか？



4P



日時

平成28年 **1月30日(土)**

セミナー 13:30～18:00 (受付13:00) 講義&グループワーク

交流会 18:00～19:00 同会場にて立食形式

会場

会場 赤羽会館 4階大ホール  
(東京都北区赤羽南1-13-1)

募集  
人員

定員 60名 参加費無料

※交流会会費 1,000円  
※定員に達したのちのお申込には、お電話にてご連絡いたします。  
※連絡がない場合は自動受付となりますので会場までお越しください。



※本セミナーでは開催風景を撮影し、印刷物やWEBサイト上に画像を掲載することがあります。予めご了承ください。  
※記入いただきました情報は、主催者が実施する事業の連絡・通知、各種情報提供に使用させていただく場合があります。

北区経営戦略セミナー

顧客を魅了して儲ける方法

～新商品・新サービスの創り方・磨き方・魅せ方～

主催：北区 **きたくなるMONOづくり未来塾**  
 後援：荒川区、あすめし会、下町サミットin北準備委員会

講師

ビジネスデザイナー／戦略プロフェッショナル

志村 勉 氏



～プロフィール～

- ・山形大学大学院理工学研究科 教授 ・山形大学工学部 荒川サテライト長
- ・大前研一のアタッカーズビジネススクール講師 ・マーケティング研究協会 講師
- ・事業開発コンサルタント (株)フロイデ パートナー ・商店活性化研究会 会長
- ・博士(工学・早稲田大学)
- ・東京都青梅市出身。大手企業で建築・橋梁の構造エンジニア／デザイナーとして活躍し、レインボーブリッジなど多数の作品を世に残す。その後、企画部門に異動し、新規事業企画や社内改革で大きな実績をあげるとともに、ベンチャー企業の設立と経営を経験。2005年11月より現職。
- ・市場創造、事業戦略、ビジネスモデル、イノベーションならびに人材育成法など技術経営学分野が専門。また、多くの企業でビジネスモデルの構築や新規事業企画、ならびに社員教育を手掛けている。
- ・著書：「新版ビジネスプランニングの達人になる法」(PHP研究所) 「儲け続ける会社のシンプルな経営」(日本能率協会マネジメントセンター)ほか

会場 赤羽会館4階大ホール

JR赤羽駅徒歩5分、東京メトロ南北線赤羽岩淵駅徒歩10分



本セミナーは、  
 このような方におすすめです

- ・商品やサービスの開発に磨きをかけたい
- ・東京オリンピックに向けて自社ブランドをPRしたい
- ・マーケティングを勉強したい
- ・イノベーションを起こしていきたい!
- ・地域の企業連携に興味がある

お申し込み先 ・ お問い合わせ先

北区産業振興課商工係 工業担当

〒114-8503 東京都北区王子1-11-1 北とぴあ11階

申込書

企業・団体名	
参加者名	(交流会に 参加・不参加) _____ (交流会に 参加・不参加) _____ (交流会に 参加・不参加) _____
所在地	〒 _____
電話/FAX	tel - - / fax - -
メール	@ _____

申込フォーム  
 (QRコード)



お申込はFAX (5390-1141) または、  
 メール、申込フォームにて  
 左記内容をお伝えください。

問い合わせ：03-5390-1235

FAX：03-5390-1141

メール：kougousinkou@city.kita.lg.jp

↑エルジー