

NPO法人北海道活性化センターTactics
北海道エグゼクティブセミナー(第4期)

ベンチャー企業

ブランド・ マーケティング セミナー

「伝え方」にはコツがある



ベンチャー企業が自社の製品・サービスの販売力を高めるためには、クオリティの高さに加え、広告や広報活動による宣伝・効果的な販売チャネルの確保・客単価の維持向上・ブランディング戦略といった総合的な販売力強化の取り組みが重要です。

本セミナーでは、各分野で活躍する講師陣が、企業の販売力強化のためのノウハウについて事例紹介を交え講義します。

Venture company

Brand marketing seminar



【第1回】
9月29日(水)
17:30~19:00

株式会社ライジン代表取締役
丸田 カ也氏



【第2回】
9月29日(水)
19:10~20:40

株式会社ABC Holdings 取締役
志村 なるみ氏



【第3回】
10月29日(金)
17:30~19:00

有限会社ヴィジョントラック代表取締役
庄野 裕晃氏



【第4回】
10月29日(金)
19:10~20:40

ソニー学園湘北短期大学教授
田村 新吾氏



【第5回】
11月24日(水)
17:30~19:00

株式会社ナノエッグ代表取締役
大竹 秀彦氏



【第6回】
11月24日(水)
19:10~20:40

コル・レーニョ株式会社代表取締役
近藤 献氏

会場

キャリアバンク セミナールーム
札幌市中央区北5条西5丁目
SAPPORO55ビル 5F

定員

100名(定員になり次第締め切ります)
※6回の講義に全て出席できる方

対象

社会人
(企業経営者・幹部等)

受講料

無料

申込方法

参加希望者は、所属・氏名・Eメールアドレス・電話番号を明記の上、下記EメールまたはFAXにて、以下までお申し込みください(FAX申込書は裏面にあります)。【締切:平成22年9月24日(金)】

NPO法人 北海道活性化センターTactics
E-mail tactics20@gmail.com
FAX 011-281-0886

※お申し込みの際にご連絡いただく情報は、本セミナーの運営にのみ利用させていただきます。

受講料
無料

主催 | 経済産業省北海道経済産業局

共催 | NPO法人北海道活性化センターTactics

お問い合わせ | NPO法人北海道活性化センターTactics(担当:岩崎) E-mail : tactics20@gmail.com FAX : 011-281-0886

【第1回】9月29日(水) 17:30~19:00

『コミュニケーションデザイン論』

広告はテレビCMと折込チラシだけではなく、伝えたい相手や伝えたい内容に合わせて最適なメディアを選び、組み合わせることで費用対効果を上げることができます。思い込みでなく、効率を考えたコミュニケーションデザインを始めてみましょう。



株式会社ライジン代表取締役
丸田 カ也氏

【プロフィール】

1972年東京生まれ。慶應義塾大学環境情報学部デザインコース卒業。フリーのデザイナーを経て、01年よりJ.ウォルター・トンプソン・ジャパンにて日本リーバ、ネスレジャパン、オリックスグループ等のアカウントを担当。05年、クリエイティブエージェンシー「ライジン」を設立。企業や大学等のCIや、クロスメディアを活用したコミュニケーション戦略を主なフィールドとして活躍中。

【第2回】9月29日(水) 19:10~20:40

『ビジネスデベロップメント論』

顧客の獲得単価を下げることも大切ですが、獲得した顧客との接触期間を長くすることで生涯単価を上げることの方が長期的には効率的です。顧客との長期的な関係を続けるためのノウハウを「ABCクッキングスクール」での経験からお話しいたします。



株式会社ABC Holdings 取締役
志村 なるみ氏

【プロフィール】

株式会社ABCCookingStudio創業者。明るく楽しいステージが料理を変えた。食生活の大切さを伝えていきたいという想いのもと、料理教室ABCCookingStudioをスタートさせる。コーポレートメッセージは「世界中に笑顔のあふれる食卓を」。全国展開するクッキングスタジオの店舗数109店舗、会員数22万人にまで拡大。(2010年1月現在)創業当初から変わらぬ「カジュアルに食を学ぶ」のコンセプトに特化した事業展開が特徴で、生徒はもちろんスタッフがほぼ全員女性であるため、女性の管理職登用も積極的にすすめてきた。近年、女性の社会進出がすすむ一方、仕事と家庭の両立をはかる「ワークライフバランス」の必要性を唱え、2007年4月に代表取締役社長に就任。2009年3月に任期を終え、現在は講演・執筆などを中心に活動中。

【第3回】10月29日(金) 17:30~19:00

『ビジネスPR論』

新規サービスは何もないところから生まれるわけではなく、既存ビジネスの周辺にビジネスチャンスは存在します。10年目を迎えアジア進出も果たしたイラストエージェンシーの軌跡を、メディアの上手な使い方を含めお話しいたします。



有限会社ヴィジントラック代表取締役
庄野 裕晃氏

【プロフィール】

1969年生まれ。関西大学商学部卒。1994年に株式会社キャラクターハウスに入社。企画、制作を担当したイラストカタログが大ヒットとなり業界内で話題を呼ぶ。独立し、有限会社ヴィジントラックを創業した後、関西中のギャラリーを巡り、無名でもポテンシャルの高いイラストレーターを発掘し「pict booklet」という1冊の本にまとめる。また、WEBサイト「pict」を立ち上げ、全国からイラストの制作依頼が舞い込むようになる。2010年には上海万博の子供向け施設「アピリア」のメインキャラクター、アニメーション制作等を手がけた。日本のイラストレーター、クリエイターの活躍の場を広げるべく中国進出を計画進行中。

【第4回】10月29日(金) 19:10~20:40

『革新的プロダクトマーケティング論』

不況はスイッチ。不況が引き金で高級品に転じた会社、無駄取り合戦、アジアが熱いなど様々な新規ビジネスチャンスを生かした新しいものの作りを共に考えます。



ソニー学園湘北短期大学教授
田村 新吾氏

【プロフィール】

1946年栃木県生まれ。69年早稲田大学理工学部卒業後、ソニー(株)入社。音響機器設計、IT機器事業部長、社内ベンチャー統括、社内横断企画マン統括、新規事業開拓(CD-ROM、ソネット、二足歩行ロボット「キュリオ」)に携わる。2006年ソニー退職。北海道大学客員教授を経て、現在、株式会社ワンダーワークス代表取締役、ソニー学園湘北短期大学教授、慶應義塾大学非常勤講師、NPO北海道活性化センタータクティクス理事、日本生産性本部コンサルタントを務め、新規事業、新商品開発、人材開発関係の講演は年20回以上を数える。著書に「実践的MOTのススメ」(慶應義塾大学出版会)、企画本に「急ぎの仕事は忙しいやつに頼め」(角川SSC出版)がある。

【第5回】11月24日(水) 17:30~19:00

『ブランドスタートアップ論』

企業や新事業の立ち上げ時は、潤沢な資金がない場合が多い一方で、競合他社との差別化のためにブランディング活動を実施することは重要です。ベンチャー企業「ナノエッグ」の立ち上げのケーススタディを踏まえてスタートアップ時のブランディングをお話しいたします。



株式会社ナノエッグ代表取締役
大竹 秀彦氏

【プロフィール】

東京大学教養学部卒、ハーバード大学ビジネススクールMBA取得。米国系経営コンサルティング会社のペイン・アンド・カンパニー及び、米国系マーケティング会社のジェイ・ウォルター・トンプソンにて、製薬会社・医療機器会社・IT企業をはじめ40社を超える国内外の企業へのコンサルティングを経験。04年7月に設立したMPO株式会社で、大学の持つ「知的財産」「専門知識」の活用支援の他、聖マリアンナ医科大学発ベンチャーの事業化支援を行う。06年設立の聖マリアンナ医科大学発ベンチャー(株)ナノエッグでは、自社ブランドで機能性化粧品の商品化を推進。

【第6回】11月24日(水) 19:10~20:40

『販売チャネル開発論』

売り上げの拡大には、商品開発や広告宣伝活動の他に、販売チャネルの拡充も重要になります。販売チャネルの種類と特性および、それぞれの販売チャネルへの効果的なアプローチ方法を学ぶとともに、商品開発への消費者フィードバックについても考えてみたいと思います。



コル・レーニョ株式会社代表取締役
近藤 献氏

【プロフィール】

早稲田大学政治経済学部政治学科にて交渉学を、東京国際大学大学院国際関係学研究所で国際経営学を専攻し、主に企業の危機管理について学ぶ。米国系コンサルティング会社のペイン・アンド・カンパニーを経て、hands-on型の企業再生を手がけるファンドであるフェニックス・キャピタルにて、消費財(食品、アパレル)、小売業(スーパー、百貨店)の再生を担当。2009年より、企業人材育成サービス提供会社のドラゴン・ラボラトリーズのパートナーを兼務。2009年6月コル・レーニョ株式会社を設立、企業変革を中心としたコンサルティング活動を行っている。

ブランド・マーケティングセミナー
FAX申込書

NPO法人北海道活性化センターTactics あて
FAX 011-281-0886

企業名			役職	
氏名		TEL		
E-mail				