

顧客の 見つけ方、 教えます！

～2ヶ月で身に付ける「売れる仕組み」の作り方～

仮説**検**証による
マーケティング**戦略**
策定プログラム

5/10
申込締切

5/14 (金)、21 (金)、6/11 (金)、7/2 (金)

(開催方法:オンラインセミナー、受講料:20,000円)



顧客の見つけ方、教えます！

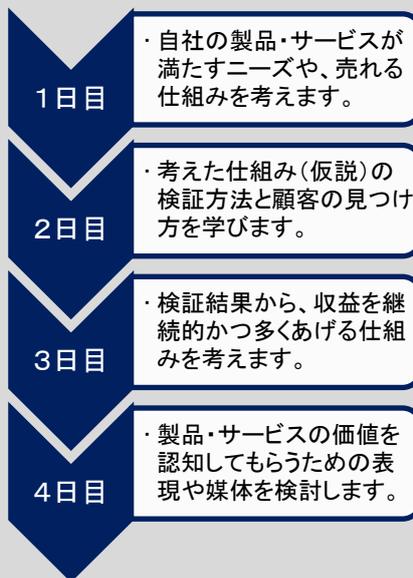
良い製品・サービスを作っているけれども売り先が見つからない、どのように見つけたらよいのかが分からないという事はありませんか？本プログラムでは、座学と実践を織り交ぜながら2ヶ月の間に顧客の見つけ方や売れる仕組みの作り方を効率的に身に付けていきます。販路開拓に不安がある方は是非ご参加ください！

プログラムの**特徴**

- ◆ **実践をととしたノウハウ習得**
講義で学んだ内容をご自身のビジネスに落とし込んだり、それらを基にした検証や発表を行ったりする等のアウトプットの機会が多く、学習内容の効率的な定着を図れます。
- ◆ **すぐに実務に還元**
ご自身のビジネスをういますので、学びながら本業に活かせるフィードバックを講師や想定顧客から得ることができます。
- ◆ **幅広い分野で応用できる手法**
本プログラムでは、ヒト・モノ・カネに限られた中で効率的に事業を立ち上げる手法を学びますので、一度身に付けてしまえば新規事業の立ち上げや既存事業のテコ入れ等の様々な場面で応用することができます。

全体の**流れ**

本プログラムは、前半に自社の製品・サービスについて分析し、後半に分析結果を実市場で検証しています。なお、毎講義ごとに講義内容を基にした宿題(実践)が課されます。



講師のご紹介



ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ
株式会社 代表取締役
堤 孝志 氏

事業化プロセスを活用してスタートアップの投資育成を行うシードアクセラレーターを運営する。総合商社、シリコンバレー及び国内のVCでの通算20年以上にわたる新規事業の立ち上げとベンチャー投資の経験と、「顧客開発モデル」等の事業化手法の知見とをブレンドした経営支援が強み。

開催概要

- ◆ **日時**
2021/5/14(金)、21(金)、
6/11(金)、7/2(金)
9:00~12:00
- ◆ **開催方法**
オンラインセミナー
(Zoom ウェビナーにより実施予定)
- ◆ **受講対象**
都内中小企業の役員・従業員の方
- ◆ **受講料**
20,000 円(1名あたり)
- ◆ **申込期限**
2021年5月12日(水)
- ◆ **申込方法**
本プログラム Web ページから
※ 定員 20 名(先着順)
- ◆ **Web ページ URL(詳細はこちらから)**
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2104/0001.html>



問い合わせ先

担当部署：事業戦略部 販路・海外展開支援課 仮説検証によるマーケティング戦略作成プログラム担当
E-mail：promotion@tokyo-kosha.or.jp
TEL：03-5822-7234