

第3期生

はじめてのマーケティング講座

3時間 x 8Days でマーケティングの原理原則を身につける本気のコース

1/9
開講

ZOOM受講可能

「どうすればもっと売上があがるのか」という悩みは、どんな企業でも必ず持っている共通の悩み。そんな悩みを解決するのが、見込顧客の集客・獲得から商品サービスの販売までの一連の流れを戦略的に組み立て実行する「マーケティング」です。本講座では、マーケティングの基礎を中心に、最新のネットマーケティング手法まで、初心者にも分かりやすく具体的に丁寧にお伝えします。マーケティングを体系的に学びたい方、初めて企業のマーケティング担当になる方、これから独立してマーケティングのコンサルタントとしてビジネスを始めたい方にお勧めです！

全8回（土曜日）13:00～16:00 受講料：165,000円（税込）

Day 1月9日（土）

01 「マーケティングの全体像」

マーケティングとは何か？その全体像を正しく理解し、マーケティング思考でのビジネス設計、商品開発、販促施策の立て方など、マーケティングの原理原則を学びます。

Day 2月6日（土）

05 「ネットマーケティング」

昨今のマーケティングにおいて、ネットマーケティングの知識は必要不可欠です。自社のホームページを中心として、売につなげるためのネットマーケティングの全体像を学びます。

Day 1月16日（土）

02 「基本フレームワーク」

3C分析、SWOT分析、STP分析、4Pなど、マーケティング戦略を立てるにあたって基本となるフレームワークを、ビジネスの現場で実際に使える形で学びます。

Day 2月13日（土）

06 「集客施策」

ウェブ広告やSEO、SNSなどのオンラインでの最新の集客手法から、展示会やチラシなどの従来からの集客手法まで、商品・サービスを知ってもらう＝集客をするための方法を学びます。

Day 1月23日（土）

03 「購買行動プロセスの構築」

顧客の理解は、マーケティングにおいて最も重要です。顧客が商品・サービスを認知してから購入するまでの一連の流れを整理し、購買行動プロセスを構築するための手法について学びます。

Day 2月20日（土）

07 「リストマーケティング」

顧客リストは、企業の大切な資産。しかし、これらをうまく活かしていない企業が大半です。見込顧客の育成やリピーター戦略など、売上向上に向けたリストの活用方法を学びます。

Day 1月30日（土）

04 「ブランディングとデザイン」

ブランディングとは、自社の商品・サービスを、顧客にどう思われたいかを設計すること。ブランディングの考え方と、それをどのように表現していくか、デザインやライティングに関するポイントについて学びます。

Day 2月27日（土）

08 「戦略立案 - 実践編 -」

Day-7までの内容を活用して、実際に自社のマーケティング戦略を立てます。学習の総まとめとして発表をしていただき、講師や受講生からのフィードバックを受ける実践編の講義です。

「マーケティングの力で現状を打破していきましょう！」

はじめてのマーケティング講座 加藤雄一郎

「マーケティングが全ての悩みを解決する」

業種・業界・企業規模に関わらず「どうすればもっと売上があがるのか」という悩みは、全ての企業に当てはまる悩みです。

「マーケティング」とは、一言でいうと「商品やサービスが売れる仕組みを作ること」と言われています。企業経営に関する学位である「MBA（経営学修士）」においても、会計や財務、組織マネジメントと同じく、マーケティングは必須課程となっています。

しかし日本の企業は「マーケティングが苦手である」とずっと言われ続けています。戦後、高度経済成長期の日本では、「製品を作れば売れる」という時代がありました。需要に対して、製品の供給が圧倒的に不足しており、電化製品や自動車が次々に売れていきました。「日本はものづくりに優れている」「メイドインジャパンの製品は品質が良い」と言われ、日本の製造業が強かった時代です。そのような時代においては、「良い製品を効率的に製造する」ことが、ビジネスにおいて最も重要でした。実はこうした歴史が原因で、日本のマーケティング力は育たなかったのです。

時代は変わり、現在では、さまざまな商品やサービスが溢れており、需要に対して、供給が過多になっています。少子高齢化による経済活動の鈍化や、バブル崩壊後のマイナス成長時代への突入、リーマンショックやコロナショックなど、顧客の購買意欲もますます低下しています。そのような時代において、企業が安定的に成長し続けるためには、「良いモノを作る仕組み」だけではなく、「そのモノを売る仕組み」=「マーケティング」に力を入れることが必要不可欠なのです。本講座ではこうした「マーケティング」の基礎を、はじめて学ぶ方にも分かるように、「本質的」「実践的」「体系的」をモットーに包括的にお伝えしていきます。

「ネットマーケティングという甘い罠」

最近では「これからの時代は、ウェブを活用して売上げをあげることが大事だ！」と考える企業は非常に多いです。新型コロナウイルスの影響もあり、これからもさらにこの流れは加速していくでしょう。確かに昨今では、ウェブ活用に関する様々なサービスが提供されています。「スマホに最適化された最新のホームページ制作」「ウェブ広告による集客」「検索エンジンで上位表示させるためのSEO」「FacebookやTwitter、InstagramなどのSNS活用」「YouTubeなどの動画活用」「ウェブサイトのアクセス状況の可視化ツール」など、数えればキリがありません。しかし、残念ながら、それらをうまく使いこなしている企業は、ほんの一握りです。

その理由は、「土台となるマーケティング戦略が描けていないから」

に他なりません。上記のような各サービスは、サービス自体はどれも素晴らしいものです。しかし、あくまで戦術レベルの枝葉に関するものなのです。「そのサービスを、どういう目的で、どのように使うのか」という、「マーケティング戦略」が描けていない中で、耳障りの良い枝葉に関するサービスのつまみ食いばかりをしていても、成果にはつながりません。

企業にとって本当に必要なことは、土台となるマーケティング戦略を策定することです。しかし、そのような人材は、この日本では圧倒的に不足しています。あまりに目先の情報・ツールに踊らされ、仕組みさえあれば、売上を上げられると思ってしまっからです。繰り返しになりますが、大切なのは「戦略」です。

自社の状況、競合の状況を理解し、何よりもお客様の本当にニーズに応える為の商品開発とその伝達です。マーケティング用語では「マーケットイン」と呼ばれる考え方を、本当に実践できる人材を育成することがこの講座の目的となっています。

「マーケット仲間になってください」

新型コロナウイルスが今までの状況を一変させました。

業界によっては、本当に苦しく、今後、倒産する企業も増えることでしょう。安定していた時代ではそれほど感じることはありませんでしたが、商売は難しく、利益を継続的に上げ続けるのは大変なのです。どんな会社でも、永続的に売上を上げ、利益を上げ、生き残っていくことが第一の使命です。何となく商売がうまくいっていた状態から脱却し、「勝つ理由」「勝ち続ける理由」を明確に作り出していきましょう。それを実現するのがマーケットです。

マーケティングの世界は、技術が日進月歩で進化しています。ネットを活用したマーケティング手法などは、数年前のものは古くて全く使えないということもよくあります。だからこそ、マーケット同士、「横のつながり」を大切に、同じビジョンを持つ「仲間」の存在が何よりの財産と言えます。これは、私自身もマーケティングとして10年間以上働いてきて、身に染みて感じる実感です。

「はじめてのマーケティング講座」では、単なる知識の提供だけではなく、卒業生に対して、最新情報を共有し合うコミュニティや、ウェブページ制作や広告運用などを委託できる会社のご紹介など、マーケットが業務上、必要となる環境・情報の提供を提供します。

日本の企業には、マーケティングの専門家として実績を残せるマーケットが必要で、マーケティングの力でこの社会を救っていきましょう。ぜひ、実力あるマーケットを目指してください。