実践型ビジネス講座

KEN's MARKETING

COURSE A101

実践マーケティング講座

売れる仕組みを、戦略から設計する　6時間/3時間

講座概要

本講座は、商品やサービスが「なぜ売れるのか」「どうすれば売れるのか」というマーケティングの基本を、実践的な事例を通して学ぶビジネスパーソン向けの講座です。専門用語の暗記ではなく、具体的な新商品をテーマに、市場の分析からターゲットの絞り込み、そして最終的な販売戦略までの一連の流れを疑似体験しながら学びます。戦略と戦術の違いを理解し、自社の強みを活かしてライバルに勝つための具体的な方法を考える力が身につきます。明日からの仕事にすぐ活かせる実践的な内容です。

講座のポイント

- **目的達成のための「売れる仕組み」を作る基本の流れがわかる。**
- **3CやSWOTなど、状況を正しく把握するための分析手法が身につく。**
- **誰に何を届けるか（STP分析）を具体例を通して深く理解できる。**
- **ペルソナ（理想の顧客像）の作り方と、購入までの道筋を描ける。**

こんな方におすすめ

- これからマーケティングの基礎をしっかりと学びたい方。
- 自社の商品やサービスをもっと多くの人に届けたいと考えている方。
- 顧客が本当に求めている価値を正しく見つけ出したい方。
- 根拠のある販売戦略やプロモーション企画を立てたい方。

期待される効果

- 会社の状況を取り巻く環境から正しく分析できるようになる。
- 他社にはない、自社ならではの強み（アピールポイント）を見つけられる。
- ターゲット顧客の行動や気持ちを想像し、具体的な策を考えられる。
- 製品、価格、流通、販促の4つの視点からバランスの良い戦略が作れる。

講座カリキュラム

01	マーケティングの基本と「戦略」の考え方
02	市場とライバルを知る環境分析（PEST・3C）
03	自社の強みと成功の条件を見つける（SWOT）
04	狙うべき顧客を絞り込む（STP分析）
05	顧客の気持ちと行動を理解する（ペルソナ設定）
06	売れる仕組みを具体化する（4P戦略）

講座の詳細な内容は、KEN'sマーケティングのWebサイトからご確認いただけます。

https://www.kensmktg.com

KEN's MARKETING

20261101_001

© KEN's Marketing All Rights Reserved.