

演習付き

顧客ニーズを技術につなげる MOT マーケティングの入門と実践活用

(株) テクノ・インテグレーション代表取締役 出川通氏を講師にむかえ、2016年10月27日に開催いたしました「実践MOT(技術経営)入門」を、さらに一歩進めたMOTマーケティングのセミナーです。マーケティングというと、既存の商品をどのように売るとかという視点で語られがちですが、MOTマーケティングは、「これから作る商品はどのようなものを作れば売れるのだろうか」という技術者のためのマーケティング手法です。今回のセミナーでは、講師執筆の「実践図解 MOT マーケティング入門」をベースにしたオリジナル資料をテキストに、「新事業開発するための新市場へのアプローチと対応、規模推定の考え方」を簡単な演習付きで学びます。なお、出席者には講師執筆の「実践図解 MOT マーケティング入門」を進呈します。

開催日時	2016年11月15日(火) 10:00~17:00	【会場】ちよだプラットフォームスクエア 5階 501会議室 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21
受講料	35,000円(税込) ※テキスト代・昼食代含む ※メルマガ会員 31,500円(10%引き) 10/27開催の「実践MOT入門 1日講座」参加者または同時申込の場合は20%引き	

<<セミナーカリキュラム概要>>

※12:00~13:00 昼食の他、適宜休憩が入ります。

I. なぜ新事業と技術者のためのマーケティングか	10:00~11:00
II. キャズム理論とMOT基礎知識	11:00~12:00
III. MOTマーケティング(1) その基礎と区分けの意味~カテゴリ分けとキャズム(+演習1)	13:00~14:00
IV. MOTマーケティング(2) 顧客と対話し隠れたニーズを探り出す(+演習2)	14:00~15:00
V. MOTマーケティング(3) 見えないマーケットの推測と定量化~フェルミ推定の活用(+演習3)	15:00~16:00
VI. MOTマーケティング手法を用いた各種応用事例とその検証	16:00~17:00

<<講師略歴>>

出川 通氏 ((株)テクノ・インテグレーション 代表取締役)

企業での実務経験及び長年のコンサルティング経験のある講師による、実務に即したテキストを使用しての簡単な演習を交えての講義です!

(略歴)

2004年に株式会社テクノ・インテグレーションを設立、代表取締役社長として、MOT(技術経営)やイノベーションのマネジメント手法を用いて多数の大中小企業むけに開発・事業化のコンサルティングや研修、実践マネジメントなどを行っている。
1974年東北大学大学院材料加工工学専攻修了。大手メーカーにて20年以上にわたり、いくつかの新規事業を産学連携や日米のベンチャー企業と共同で企画段階から立ち上げた。専門は新事業展開のマネジメントやマクロからナノまでの材料加工プロセス、工学博士。早稲田大学・東北大学・島根大学・大分大学・香川大学などの客員教授や多数の大学・高専での非常勤講師などで学生、社会人、中小企業・ベンチャー経営者に実践MOTを講義すると共に複数のベンチャー企業の役員、経産省、文科省、農水省、NEDO、JST各種評価委員や技術者教育関係団体の理事など多くの役職に就任。

(著書)

「図解 実践MOT入門」(言視舎、2014.8刊)

「図解 実践ロードマップ入門」(言視舎、2015.8刊)

「実践図解 MOT マーケティング入門」(秀和システム 2013刊)

「新事業とイノベーションにおける知財の活かし方」(発明協会、2011刊)

「技術経営の考え方: MOTと開発ベンチャーの現場から」(光文社、2004刊) ほかに多数

★10/27開催の「実践MOT入門 1日講座」参加者または同時申込の場合は20%引きとなりますので、該当の場合は○↓

弊社記入欄	セミナー申込書			10/27セミナーを	同時に申し込む	参加済み
セミナー名	顧客ニーズを技術につなげる MOT マーケティングの入門と実践活用					
所定の事項にご記入下さい	会社名(団体名)	住所 〒		TEL :		
メルマガ会員、登録希望の場合は○↓	E-mail :		FAX :			
会員登録済	新規登録希望	部署	役職	氏名		
お支払方法	(ご便宜の方法を○で囲んで下さい。) 銀行振込・その他			お支払予定	2015年	月 日頃

■申込方法: セミナー申込書にご記入の上、FAXまたはE-mailでお申し込みください。折り返し、聴講券、会場地図、請求書を送付いたします。(E-mailでの申し込みは re@cmcre.com)

■申込先: (株)シーエムシー・リサーチ 東京都千代田区神田錦町2-7 TEL03-3293-7053

■本セミナーの関連情報は、弊社HPでもご覧になれます。⇒ <http://www.cmcre.com>

参加申込FAX番号
03-3291-5789

演習付き

顧客ニーズを技術につなげる MOT マーケティングの入門と実践活用

技術者が顧客ニーズと自社の技術を結びつけ、売れる新製品・新技術を開発する、技術者のためのマーケティング手法です。商品開発・新製品開発に携わる技術者の方々向けに、将来どのような商品が顧客に必要とされ、その商品が持つ顧客価値を自社の技術で商品化する手法を解説します。

キャズム理論、フェルミ推定も学べます！単なる座学ではなく、簡単な演習を交えることで内容の理解を深めます。

この機会に、是非、気軽に当セミナーで MOT（技術経営）の勉強を始めてみませんか？研究開発部門の技術者・研究者、新規事業に関連した部門に在籍の方、もちろん経営者の方々にも是非お勧めしたいセミナーです。

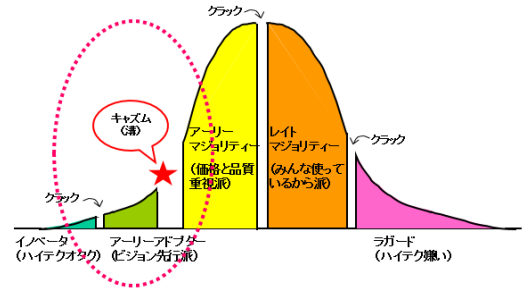
<<対象者>>

新規事業開発、技術企画、研究企画、経営企画などの部門などで新規事業開発・商品開発に取り組まれている方
自社の技術を棚卸したいと考えている方

- 特に、製造業や研究開発組織のいわゆる中堅の方々にお勧めします。
- 今後、MOTについて本格的に勉強したいと考えている方
- 新規事業企画、経営企画・技術企画などに興味のある方
- 中小企業の経営者で、自社の技術を棚卸したいと考えていらっしゃる方にもお勧めします。

<<カリキュラムの目的と達成目標>>

- 潜在ニーズを顧客との対話により探り出す要領がつかめる。
- まだ存在しないマーケットの推測と定量化の勘所がつかめる。
- 技術開発テーマが市場とどのようにかかわるかの視点が得られる。



<<カリキュラム内容とスケジュール>>

はじめに：自己紹介と問題意識 (10:00~10:10)

I. 新事業と技術者のためのマーケティングか (10:10~11:00)

- (1) R&D、MOT、MBA（経営学）の違いとマーケティング
- (2) MOTにおける研究、開発、事業化、産業化の4つのステージとマーケティング
- (3) MOTマーケティングの基本コンセプトと実際の流れ

II. キャズム理論とMOT基礎知識 (11:00~12:00)

- (4) 技術コアからの将来の事業化テーマ抽出（事業構想の考え方）
- (5) 市場可能性からの将来の商品化テーマ抽出（ホールプロダクトの考え方）

III. MOTマーケティング（1）：その基礎と区分けの意味・・・カテゴリー（領域）わけとキャズム (13:00~14:00)

- (6) マーケットの分類（PLC、カテゴリーわけ）と戦略
- (7) イノベーション実現へのキャズム理論の適用
- (8) 新事業で狙うイノベータ、初期購買層の事例（ミニ演習1）

IV. MOTマーケティング（2）：顧客と対話して隠れたニーズを探り出す・・・技術からベネフィット (14:00~15:00)

- (9) マーケティング戦略とは：仕様からベネフィットの転換
- (10) 技術とマーケットの対話と関係のかんどころ
- (11) MOTマーケティングを利用した開発成功の実際事例（ミニ演習2）

V. MOTマーケティング（3）見えないマーケットの推測と定量化・・・フェルミ推定の活用 (15:00~16:00)

- (12) 存在しないマーケットの推定理論としてのフェルミ推定法
- (13) マーケットのサイジング問題と解法例
- (14) フェルミ推定の事例紹介（ミニ演習3）

VI. MOTマーケティング手法を用いた各種応用事例とその検証 (16:00~16:50)

- (15) 新事業と開発テーマの探索と絞り込みへの応用事例
- (16) ロードマップとビジネスプラン作成と検証への応用事例
- (17) リスクマネジメントと知財の棚卸への応用事例

おわりに：新事業と技術者の成功はマーケティングから (16:50~17:00)

<<研修の進め方>>

新規事業のスタートにかかわる顧客価値の獲得を実践するための、技術者が行うべき顧客対応：MOTマーケティングの基本的考え方からはじまり、成功するための「どこに行くか」「何をはなすか」「マーケットをどのように定量化するか」などの実践的なマーケットの仮説理論（キャズム理論）を中心にした考え方と実践方法について述べていきます。

講師からのメッセージ：

新事業のマーケットはまだ存在しない場合が多く、その場合でも経営層に明確で説得力ある説明が求められます。本セミナーではそのことを意識して、マーケティング経験のない技術者や企画者にもわかりやすく説明します。

★ 10/27 開催の「実践MOT入門 1日講座」参加者または同時申込の場合は20%引きとなります。合わせてご検討ください。