

顧客が気づいていない新たな事業提案の進め方

“顧客を儲けさせる事業の発案・提案力”強化研修

～顧客の新商品・新サービスを発案・提案することで、自社の売上を伸ばす実践型研修～

5日間コース

BtoBビジネスの場合、顧客への提案の方向は基本的には以下の2つとなります。

- ①顧客の製造や運用コストを下げる“コストダウン提案”
- ②顧客の新たな売上アップにつながる“新商品・新サービスの提案”

現在は、新たな売上を創るための商品やサービスに渴望している企業が多くなっています。そのため、②につながるような提案が求められています。

本研修は、多くの実績を持つ「目的指向のアプローチ」(リーディング・イノベーションのオリジナル手法)を応用したものです。「顧客へ新商品・新サービスを発案・提案することで、自社の新たな売上を創り出す」ための考え方と進め方のノウハウを伝えると共に、実践的な演習を行なう内容となっています。

【講座概要】

- (1) 新規事業開発の正しい知識と目的指向のアプローチの概要(新規事業の本質的特性と進め方との関係)
- (2) 顧客の事業を客観的に理解するやり方と仮ドメインの設定(仮ドメインの価値と設定の進め方)
- (3) ニーズの本質への迫り方とサブドメインの設定(潜在ニーズを掘り起こす考え方、サブドメインの意味)
- (4) 顧客価値の構造と顧客価値のつくり方(顧客価値の種類と大きさ、魅力ある顧客価値のつくり方)
- (5) 顧客への提案の実践(顧客を儲けさせる提案書のポイントと提案結果の考察)
- (6) 自社にとっての競争優位のつくり方とビジネスモデルの構築

【講師】

芦沢 誉三

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長 新規事業開発上級職人

プロフィール

石油開発のエンジニアリング会社を経て、大手コンサルティング会社で新規事業開発支援に従事。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発、ソフトウェアベンチャーの取締役を経て(株)リーディング・イノベーションにて、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、シニア起業の創出など、新規事業プロデュースの支援を行なっている。

お問い合わせ先

株式会社リーディング・イノベーション
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル6階
Tel.03-5953-8950 FAX.03-5953-8862
[URL:http://www.lead-in.com](http://www.lead-in.com)

高橋(タカハシ) takahashi@lead-in.com
芦沢(アシザワ) ashizawa@lead-in.com