

新市場開拓のための戦略

成熟したマーケットにおいて業容を拡大していくためには、新たな市場を開拓していくことが欠かせません。本研修では新たな市場のを見つけ方を①アンゾフの成長マトリックス②ブルー・オーシャン戦略の2つのフレームワークに沿って学びます。

日時

令和6年11月19日(火)
14:00～16:30(受付13:30～)

受講料

会員：2,000円(税込・10%対象)(消費税額:181円)
非会員:6,000円(税込・10%対象)(消費税額:545円)
※受講票はお出しませんのでご了承ください。※適格請求書を必要とする場合は、下記[適格請求書についてのお願い]を必ずお読みください。

会場

新潟商工会議所 大会議室
(新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階)
※駐車場は有料です。駐車券のサービスはありません。

定員

30名(先着順)

項目	内容	《講師》
1. 新たな市場のを見つけ方	・参入すべき市場はどこにあるのか？ ・開拓する市場を見極めるフレームワーク	株式会社 インソース 講師(行政書士) 【プロフィール】 登壇に際しての信条は、説得するのではなく納得してもらうこと。講師自らの経験や体験談から受講者に寄り添い受講者の心情を理解し進行を進める。テキスト以外の内容では講師の体験談を伝え受講者の納得感が高い講師。
2. 隣接市場を開拓する ～アンゾフの成長マトリックス	・「製品」と「市場」を軸に成長の可能性を探る ・最もリスクの少ない成長戦略	
3. 新たな市場を創出する ～ブルー・オーシャン戦略	・ライバルのいない市場を自ら創り出す ・差別化と低コスト化の両立のための「4つのアクション」 ・アクション・マトリックスを活用する ・魅力的な市場を見つけるために ～6つのパスで新市場を見つける	
4. まとめ	・本日の研修の振り返り	

※内容は変更となる場合がございます。※ワークがありますので、筆記用具をご持参下さい。

《申込方法》右記Webサイト、またはFAX申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

受講料は11/12(火)までに納入願います。受講票はお出しませんのでご了承ください。
欠席する場合は11/12(火)までにご連絡ください。欠席の連絡がない場合は受講料を請求させていただきます。

《振込先》 第四北越銀行 本店営業部 普通預金 No.5063446 口座名 新潟商工会議所

振込手数料はご負担願います。銀行振込の場合は原則として領収書は発行いたしません、必要の場合はご連絡ください。



《お問合せ》新潟商工会議所 経営相談課(坂上・椎野)

新潟市中央区万代島5-1万代島ビル7F TEL:025-290-4212(直通)FAX:025-290-4421

*会員・非会員のどちらかを○で囲んでください *業種を○で囲んでください。

事業所名	(会員・非会員)			参加者氏名
事業所住所				①
業種	卸売・小売・サービス・建設・製造・その他()			②
TEL		従業員数	名 ※パート・アルバイト除く	③
E-mail		申込担当者		④

*ご記入頂いた情報は新潟商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

<適格請求書についてのお願い>・「**本案内チラシ**」と「**銀行振込明細書**」を合わせて保管いただくことで消費税の適格請求書の要件を満たします。
・**原則、本セミナーの受講料に係る請求書や領収書等は発行いたしませんので、ご理解・ご協力をお願いいたします。**