

BtoB企業に求められるマーケティング「コンセプト設定」

A

今こそBtoB企業はマーケティングをうまく取り入れ、
技術力を高める活動とマーケティング活動を行うことで、
顧客に選ばれ続けるための組織的マーケティングの進化を目指す時期。

C

当社はなにを売っているのか
コンセプト

T

ターゲット

品質	Quality	
価格	Cost	
納期	Delivery	
生産量	Quantity	

A

今こそ沢栗そろばん基礎学習教室はフラッシュ暗算やそろばん学習のノウハウをうまく取り入れ、子供の技術力を高める教室で、そろばんを使って教える「能力」開発教室となることで、顧客に選ばれ続けるための今までにない21世紀型の新しいタイプのそろばん教室を想像していく。

C

当社はなにを売っているのか
コンセプト

T

ターゲット

品質	Quality	昔と違い特技になっている暗算力をつける。 そろばん学習は良さが見直されている。 フラッシュ暗算ができる。 全国大会入賞者もいる。	学習を楽しくさせたい親。 計算のつまづきをなくしたい親。 数の基礎教育を学ばせたい親。知的好奇心を育てたい親。
価格	Cost	通うことで能力が開発できる価格。 週3日かようスタイル、6000円	
納期	Delivery	土台をしっかりとさせ、能力を開発する。 幼児2歳からのクラスもある。	
生産量	Quantity	学習の土台をつくるもの。 計算+算数で土台を作る。 暗算は特技+自信をつけさせる。 「僕は算数ができるんだ」	

A

今こそ売れるマーケティング塾は、戦略立案力やリサーチのノウハウをうまく企業の事業の推進に取り入れ、社員のマーケティング企画力を高める社内勉強で、具現化していく時期となった。

マーケティングを活用して、人やモノやコトを動かす企画の「能力」を社員に持ってもらう勉強会を社内で開催することで、顧客に選ばれ続けるための今までにない提案型の新しい事業創生を構築していく。

C

当社はなにを売っているのか コンセプト

T

ターゲット

品質	Quality	昔と違い、マーケティングは学ぶものではなくなってきている。企画力や戦略の構築は特殊技能になっている、その分野の社員が部門として取り組むようになってきている。人を巻き込む力のある、マーケティングを活用した企画の勉強の良が見直されている。WEBも活用できる戦略も立てることができる。	<ul style="list-style-type: none"> ・製品を売り出したい企業。 ・戦略と戦術の違いを理解して企画立案を社員に出してほしい企業。 ・マーケティングの基礎を社員に学ばせたい企業。 ・提案力をつけ情報発信をコントロールできる力を持つ社員を育てたい企業。 ・製品力を明確にして、自社のブランドにしたい企業。 ・製品が多数あり、方向性も様々で戦略構築から整理していきたい企業。 ・戦略の実現のサポートが必要な企業。
価格	Cost	リサーチからマーケティング活動に必要なデータを構築することで、企画能力が開発できる価格。4か月間で1事業の企画を立ち上げるスタイル、36万円、分割OK！4か月間で企画を作るトレーニングを行う。	
納期	Delivery	マーケティングの土台をしっかりと理解する、企画の裏付けをとる、売れる戦略を構築できる、プロモーションが構築できる。企画力をつけるために社長も学んでいる、社員と同じく4か月で構築。納期は3か月目から実践できることで納期と言える。	
生産量	Quantity	<ol style="list-style-type: none"> 1、企画を作る力をつける土台を生産する。 2、リサーチ×事例で戦略を思いつき、構築できる企業の基礎力を生産する。 3、マーケティングは技術を製品化できるものとして生産する。 4、「僕は実績の出せるマーケティング戦略を構築できます！」といえる社員を生産する。 	

茂興業様に求められるマーケティング「コンセプト設定」

A

--

C

当社はなにを売っているのか
コンセプト

T

ターゲット

品質	Quality	
価格	Cost	
納期	Delivery	
生産量	Quantity	