

# 尾上会計事務所主催 TKC経営革新セミナー2010

ご報告

とにかく売上げを増やしたい経営者のための

## マーケティング発想法の鍛え方



尾上会計事務所  
所長 尾上 誠一

本日はお忙しいところ  
お越しいたき有難うご  
ざいます。今現在赤字  
企業が7割の時代です  
が、それでも黒字企業  
はあります。売上を増  
やすために1つでも多く  
のヒントを掴んで帰っ  
て下さい。

開催日 : 平成22年11月4日(木)  
時間 : 14:00~17:00  
開催場所 : 姫路商工会議所 602会議室

### 研修スケジュール

- 第1章 マーケティングの基本フレーム理解
- 第2章 事例で磨くマーケティング・センス
- 第3章 発想力強化トレーニング
- 第4章 最新のマーケティングトレンド

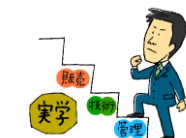
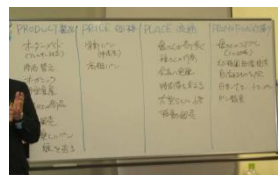


株式会社スマイルマーケティング  
なにわのマーケティングコーチ  
講師:高橋 健三

マーケティング戦略は  
①PRODUCT(製品)戦略  
②PRICE(価格)戦略  
③PLACE(流通)戦略  
④PROMOTION(仕掛け)戦略  
の4Pで構成されています。マーケティングと  
は、日々刻々と進化する「MARKET」に向け  
4Pを駆使しながら「~ING」で24時間365  
日仕掛けていく活動の事です。我々は、経  
営をするにおいて発想力を鍛えなければな  
りません。マーケティングはその発想力を経  
営に最大限に活かすツールとなります。



## グループディスカッション



本日はお忙しいところ  
ご参加ありがとうございました。



今後も有益なセミナーを企画して参りますので、  
ぜひまたご参加下さい！

こてこてで、めっちゃ  
おもろい!との声多数

とにかく売上を増やしたい経営者のための

# 「マーケティング発想法」の鍛え方

主催： ユアブレーション 尾上会計事務所

当セミナーでは、講演を聴くだけでなく、発想力診断やワーク形式の演習などを通して、発想力を鍛えるためのポイントを学んでいただきます。また「マーケティング3.0」等の、最新のトレンドもお話しいただけます。

- 第1章 マーケティングの基本フレーム理解
- 第2章 事例で磨くマーケティング・センス
- 第3章 発想力強化トレーニング
- 第4章 最新のマーケティングのトレンド

講師：

株式会社 スマイルマーケティング  
代表取締役 高橋 健三 氏  
<http://www.smile-mk.com>



**御社の課題はどれでしょうか？**

御社の市場について

	<b>既存市場</b>	<b>新市場</b>
御社の商品について	<b>営業強化したい</b> <small>何をさておき、現行事業の競争力強化が最優先!</small> <a href="#">当社がご提案する解決策を見る ▶</a>	<b>新規開拓したい</b> <small>既存市場は成熟したが、既存商品で新市場の開拓が可能!</small> <a href="#">当社がご提案する解決策を見る ▶</a>
	<b>商品開発したい</b> <small>既存商品ではこれ以上の成長が見込めない時や新しい技術の開発ができた!</small> <a href="#">当社がご提案する解決策を見る ▶</a>	<b>新規事業を立ち上げたい</b> <small>新しい商品を新しい市場に投入するのは一番面白く一番難しい。個人の創造力と組織のイノベーションがポイント!</small> <a href="#">当社がご提案する解決策を見る ▶</a>

広告代理店、企画会社の共同経営者を経て2003年にスマイルマーケティングを設立。「すべてのマーケティングは笑顔のために!」というスローガンのもと、マーケティングコーチとして、企業や団体に向けセミナーやコーチングを实践。NTT 西日本、近畿コカ・コーラ、阪急・阪神グループなど、関西を代表する企業の新商品デビューや年間販促計画をトータルにプロデュース。「なるほどマーケティングセミナー」の受講者は1,000名を越え、分かりやすく参加者が楽しく意欲的に取り組める研修には定評があります。

日 時： 平成22年11月4日(木)  
14:00 ~ 17:00 (13:30 受付開始)

会 場： 姫路商工会議所 602会議室  
会 費： お1人様 3,000円

問合せ： 尾上会計事務所 TEL: 079(288)3811 担当: 井上・佐藤

申 込： 尾上会計事務所ホームページから  
下記「FAX申込書」にて

<http://www.onoe-kaikei.com>

FAX: 079(288)0997

## FAX 申込書

貴社名			
電話番号	( )	FAX 番号	( )
役職名	参加者名	役職名	参加者名