

2024年度
マーケティング
定着支援プログラム

ご案内

おせっかいを誇りとします。



福岡商工会議所



◇目的◇

中長期的に外部専門家に依存することなく、自社でマーケティング戦略立案とPDCAマネジメントを完結できるよう中小企業・小規模事業者を支援し、地域経済をリードする企業支援のモデルケースとする

◇概要◇

選抜した支援対象企業にそれぞれ福岡商工会議所の担当職員を割り当て、担当職員と専門家を交えた3者で目標設定も含めた計画を立て、継続して取り組む。

◇対象(申し込み資格)◇

- ▶中小企業・小規模事業者(原則として福岡市内)
- ▶セミナー(<https://www.fukunet.or.jp/fcci-events/event-2024-06-031/>)をいずれかの日程で受講した方

◇こんな方におススメのプログラムです◇

- ・確固たる経営理念を持ち、企業活動が社会課題の解決につながる事業を展開している
- ・売上向上のため、マーケティング全体像を描き、常に俯瞰視点で課題発見・特定した上で解決策を企画・実行できる人材を社内に(経営者を含む)育成したい企業
- ・自社の経営理念を体現するために、自社の力で事業展開を図りたいと考えている企業

◇期間(予定)◇

令和6(2024)年7月～翌年1月末(最長の場合)

◇費用◇

無料

◇プログラム講師紹介◇



安部 謙太郎 氏 (ONE SWORD株式会社 代表取締役)

1986年2月9日生まれ、福岡県出身。ソーシャルグッドな企業に特化した、ストラテジックデザインを軸とした伴走型支援に取り組んでいる。九州大学芸術工学部出身のメンバー4名を中心に立ち上げ、戦略企画、パブリック・リレーションズ、ウェブサイトや動画などのクリエイティブ制作、システム開発、広告運用をワンストップで提供している。介護、青果、聴覚障害、アップサイクル、大学同窓会など、様々な分野のパートナーと共に共通価値の創造(Creating Shared Value)が可能な事業モデルを追求している。

◇プログラムの具体的内容◇

フェーズ	内容・説明						
①セミナー	<p>マーケティングに関する基本セミナーを実施。①のフェーズだけでも十分有意義なコンテンツになっています。フェーズ②③の申し込みには、本セミナー(2日程のうちいずれか)の参加が必須です。</p> <p>〈対象〉中小企業・小規模事業者等、事業者であれば、どなたでもご参加可能 〈URL〉 https://www.fukunet.or.jp/fcci-events/event-2024-06-031/</p>						
<p>①のセミナーを受けられた方のうち、②③のフェーズによる支援を希望する事業者を募ります。 (定員)3~5社 ※応募者多数の場合は選抜を行います。</p>							
②ワークショップ	<p>①のセミナーを受けられた方のうち、希望事業者を募り(応募者多数の場合は選抜)、ワークショップを実施</p> <p>〈概要〉1.5ヶ月、隔週で全3回を実施。1回あたり3時間で、18時開始を予定。 ※時間帯や間隔、具体的な日程は希望事業者との調整を行います。 〈全3回のワークショップ内容〉</p> <table border="1" data-bbox="482 808 2005 1215"> <tbody> <tr> <td data-bbox="482 808 820 965">I) 課題発見ワーク</td> <td data-bbox="820 808 2005 965"> セミナーで作成したマーケティング戦略全体像可視化シートを元に、自社のマーケティング体制、商品設計及び販促活動状況を明らかにし、課題の網羅を行います。これにより客観的に評価する視点が養われ、可視化されることで社内外のコミュニケーションが円滑且つスピードが格段に上がります。 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="482 965 820 1093">II) 改善策仮説ワーク</td> <td data-bbox="820 965 2005 1093"> I)で発見した課題リストから取り組むべき課題の優先順位付けを行い、それぞれ解決策の仮説立てを行います。これによりセオリーとされるマーケティング施策を中心に、どのような考え方で選別・優先順位を決定するべきかを把握することができます。 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="482 1093 820 1215">III) PDCAマップと定例会議設計ワーク</td> <td data-bbox="820 1093 2005 1215"> PDCAサイクルを加速させることができる定例会議の設計方法をお伝えします。これによって場当たりの施策で振り返りも十分に行われな「やりっぱなし体質」から確実に成果と知見が積み上がっていく「持続的成長体質」に変化することができます。 </td> </tr> </tbody> </table>	I) 課題発見ワーク	セミナーで作成したマーケティング戦略全体像可視化シートを元に、自社のマーケティング体制、商品設計及び販促活動状況を明らかにし、課題の網羅を行います。これにより客観的に評価する視点が養われ、可視化されることで社内外のコミュニケーションが円滑且つスピードが格段に上がります。	II) 改善策仮説ワーク	I)で発見した課題リストから取り組むべき課題の優先順位付けを行い、それぞれ解決策の仮説立てを行います。これによりセオリーとされるマーケティング施策を中心に、どのような考え方で選別・優先順位を決定するべきかを把握することができます。	III) PDCAマップと定例会議設計ワーク	PDCAサイクルを加速させることができる定例会議の設計方法をお伝えします。これによって場当たりの施策で振り返りも十分に行われな「やりっぱなし体質」から確実に成果と知見が積み上がっていく「持続的成長体質」に変化することができます。
I) 課題発見ワーク	セミナーで作成したマーケティング戦略全体像可視化シートを元に、自社のマーケティング体制、商品設計及び販促活動状況を明らかにし、課題の網羅を行います。これにより客観的に評価する視点が養われ、可視化されることで社内外のコミュニケーションが円滑且つスピードが格段に上がります。						
II) 改善策仮説ワーク	I)で発見した課題リストから取り組むべき課題の優先順位付けを行い、それぞれ解決策の仮説立てを行います。これによりセオリーとされるマーケティング施策を中心に、どのような考え方で選別・優先順位を決定するべきかを把握することができます。						
III) PDCAマップと定例会議設計ワーク	PDCAサイクルを加速させることができる定例会議の設計方法をお伝えします。これによって場当たりの施策で振り返りも十分に行われな「やりっぱなし体質」から確実に成果と知見が積み上がっていく「持続的成長体質」に変化することができます。						
③個別支援	<p>フェーズ②を終えた事業者のうち、希望企業に対して講師による個別支援を実施(1回2時間×複数回)。</p>						

◇お申込みにあたってのお願い事項◇

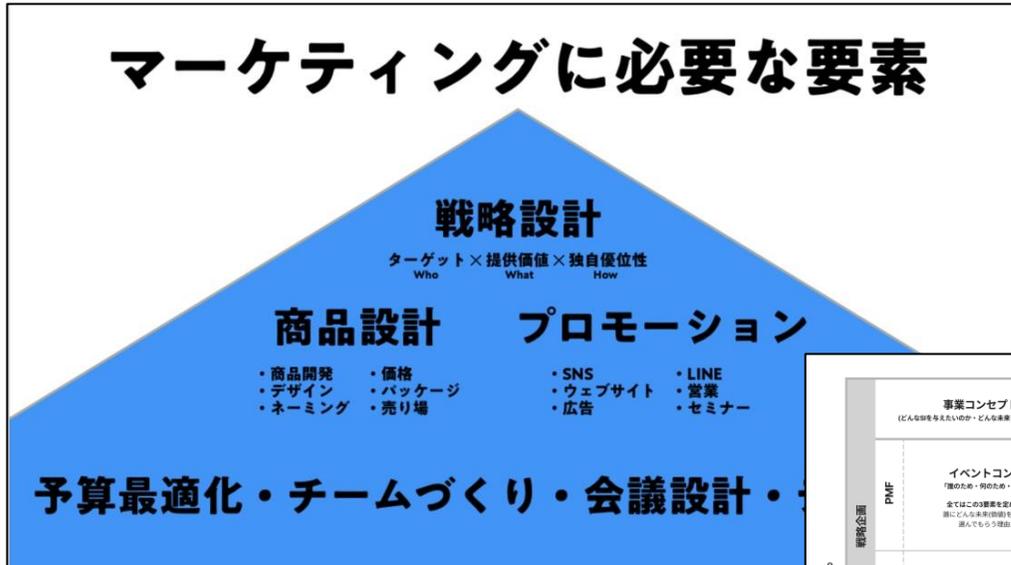
- 事業期間終了まで継続してご自身が**主体的**に対応し、支援を受けていただくこと
- 事業の実施は事業所様、専門家、当所担当職員の3者で進めるものとし、担当職員に支援内容や事業実施状況を共有していただくこと
- 福岡商工会議所の支援事例としての公表にご協力いただけること(原則匿名となりますが、ご同意いただける場合は、事業所名、写真、コメント等の公表)
- 事業終了後の経営状況調査(売上状況、事業状況)へのご回答いただけること

◇お申込み方法◇

前ページのフェーズ①で提示したセミナー(2日程のうちいずれか)にご参加いただいた方にお申込み用フォームのURLを送付いたします。

◇セミナー資料(抜粋)とマーケティング戦略シート

提供: ONE SWORD株式会社



◀ まずは、マーケティングに必要な知識のインプット

事業コンセプト (どんな特長を兼ねたいのか・どんな事業を実現したいのか)		誰のため(ターゲット×デモグラ×心理、オカージョン)	何のため(得損すると得られる未来)	課題	優先度	アクションプラン(目標値+タスク)	優先度
戦略企画	PMF イベントコンセプト 「誰のため・何のため・なぜ私権が 全てにこの事業を定めることから 誰にこんな事業を成功させるかの 基んでもらう理由があるか」	▶					
	構築 イベント概要 構築の所、構築するべき要素	イベント名 経歴文(コンセプトを踏まえた30秒プレゼンプログラム内容やタイムスケジュール)	日時(場所)?	押付(出席者数)?			
実行計画							

1枚のシートにまとめるための実践 ▶

◇(参考)ONE SWORD(株)のオフィスで実際に開催した様子

提供: ONE SWORD株式会社

