

2018.01.12 作成 (文責 : 江田)

## ビジネスプロデュースカ養成ワークショップ (通称 : VIPS2017)

### 第7回ワークショップ 振り返りレポート

#### ■第7回ワークショップ

- ・日時 2018年1月12日(金) 10:00~18:00
- ・会場 アクトシティ浜松研修交流センター52 研修交流室



1月12日(金)、第7回となるビジネスプロデュースカ養成ワークショップ(通称 VIPS2017)が開催されました。

#### 1. ガイダンス

江田講師から、知財戦略、学会戦略、標準化戦略に関する講演がありました。

- ・知財戦略には費用がかかる。その費用をどう回収するか、ビジネスの検討が必要である。
- ・特許を侵害していないかどうかを、まずチェックすることが必要。
- ・学会戦略は、ヒトからの情報を得る場と考えることもできる。
- ・標準化について、国際規格には階層がある。
- ・ISO、IECの日本の窓口はJISC。JISCが業界団体へ委託する。
- ・標準化を自ら企画して規格を作っていくか、変えられていく規格にいかにして早く対応するか、決定する。
- ・規格対応だけをこなすほうが、労力は少ない。



## 2.全体講義

溝井講師から、マーケティングミックスとアクションプランについて、講演がありました。

- これまでは、SWOT を通して環境分析を行ってきた。
- マーケティング戦略として、STP、セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングなどを進めた。
- これらをマーケティング計画として進めるために、マッカーシーの4Pの概念がある。
- 4P は売り手の話。それぞれが、顧客にとっての4Cに対応する。
- 4P とは、Product 製品、Price 価格、Place 販売チャネル・立地、Promotion 宣伝販促。
- 4C とは、Customer Solution、Customer Cost、Convenience、Communication。
- Product の3要素は、中核となる価値、製品の形態、製品の付随機能である。
- Price について、顧客は価値に対してお金を払う。顧客価値 = 便益 / 物理的コスト + 心理的コスト。一度価格を下げてしまうと、再度の値上げは難しいことに注意。
- Place について、適切な流通チャンネルを作ることが重要。直販が適しているとは限らない。
- Promotion について、ABC 分析はパレート分析のこと。上位2割が売上8割を占める。
- キーワードは、AIDMA 理論、AISAS 理論、FCB グリット、マインドフロー。
- 良いアクションプランとは、誰が、いつまでに、何を、どうするかを決定し、メンバーに共有し、進捗を把握することで、目標達成までのプロセスを明確にしたもの。
- 良いアクションプランを作る上の留意点について、説明がありました。



## 3.チームセッション・個人発表

はじめに、江田講師より、2月2日の成果発表会に関する案内及び本日の着地点の説明がありました。

- 一人あたり12分間程度で発表  
…そのシナリオ作成と、シナリオ発表が本日の作業

その後、それぞれのチームにて、各自の発表内容のシナリオを固めるとともに、最後に、成果発表会での内容概略について各自発表し、他の受講生及び講師からコメントやアドバイスをいただきました。



## 4.チェックアウト

各受講生が、振り返りシートを作成し、第7回のワークショップが終了しました。

&lt;参考&gt;

2018/1/12開催

## VIPS2017 (ビジネスプロデュース力養成ワークショップ2017) 第7回

アクトシティ浜松 研修交流センター52研修交流室

## 【テーマ】チームセッション

出席講師 満井講師、山尾講師  
江田講師、高谷講師  
(敬称略)

| タイムテーブル       | 内容   | 担当                   |
|---------------|--|----------------------|
| 10:00 ~ 10:25 | ガイダンス<br>・知財戦略、学会戦略、標準化戦略                              | 江田講師                 |
| 10:25 ~ 11:25 | 全体講義<br>・マーケティングミックスの構築とアクションプラン                       | 満井講師                 |
| 11:25 ~ 12:30 | チームセッション<br>・成果発表会に関する案内 (江田講師より)<br>・各担当講師によるチームセッション | 受講生<br>×<br>講師・サポーター |
| 12:30 ~ 13:15 | 昼休み (各自昼食)   |                      |
| 13:15 ~ 16:45 | チームセッション<br>・各担当講師によるチームセッション                          | 受講生<br>×<br>講師・サポーター |
| 16:45 ~ 18:00 | 個人発表<br>・成果発表会での発表骨子の紹介 (5分/人)                         | 受講生                  |
| 18:00 ~ 18:15 | チェックアウト<br>・振り返りシート作成                                  | 受講生                  |