



シリコンバレー発 戦略的マーケティングセミナー

講師紹介



Yuki Nose

国際ビジネス代表
日系アメリカ人経営アドバイザー
大阪市立大学非常勤講師
海外勤務25年・世界50ヶ国勤務
東京大学・大阪大学でも講義

経歴

ハーバード大学大学院卒業
国際連合 企画顧問・事務所長
アメリカ連邦政府官民連携事業経営
(ホワイトハウス委託事業)

リーマンショック時に倒産寸前の
アメリカ企業を買収。マネーメン
ト、マーケティング大改革を行い、
経営V字回復。アメリカ政府との官民
連携事業企業へ発展させる。

GAFGA、マイクロソフト社、など
との共同事業を通じ、世界躍進企業
の最新マーケティング・マネーメン
トを自社に取り入れる。

世界大手企業の成功事例を、ビ
ジネスパートナーとしての業務経験、
社員への聞きとりに基づき、生き生
きとした具体的事例と共に教える。

プログラム

1. 戦略的マーケティングの第一歩はビジネスモデル
作りから
・ 戦略的マーケティングとマーケティング戦略の違い
・ 導線作り、O2O【ウォールマート事例】
2. 売上に繋げる最新マーケティング戦略
・ 3Cと6C、4Pと7P【ディズニー事例】
・ USPとUVP【スターバックス事例】
・ ターゲティング【フェースブック事例】
3. 最新マーケティング事例紹介
・ コンテンツマーケティング【グーグル事例】
・ データベースマーケティング【アマゾン事例】
・ ネットワークマーケティング【ハーバード事例】
4. 販促ツールとコピーライティング
・ 違いを見せる販促ツール【演習：販促ツール添削】
5. 動画マーケティングの時代！
・ 企画・構成で競合に差をつける【演習：動画企画】
6. SNS+イベント+メディアで集客！：楽しさ面白さ
で人を集めよう【演習：SNS活用】
8. マーケティング戦略作成【アクションプラン作成】

こんな人にオススメ

- ・ マーケティング・営業社員

こんな結果が 得られます

HP・SNS、結構同じようなものがあふれて
いませんか？そんな中で違いを見せるには
どうすれば良いのでしょうか？戦略レベルで
マーケティングを考えること、新しいマー
ケティングの考え方を身に着けること、こ
の2つが、他社との違いを作っていきます。

受講者の声

- ・ 「プロモーション戦略分析で自社のプロ
モーション戦略を洗い出して今後何をし
ていくべきか考えるのにとっても役に立ち
ました。」
- ・ 「チラシを作ってみて気をつける点や現
状のチラシの問題点を聞くことができま
した」
- ・ 「参加型の講義がとっても楽しい」
- ・ 「ほとんど知らないことばかりでマーケ
ティングに対する発想や考え方が大きく
変わりました。」
- ・ 「聞きたいことをじっくり質問をして聞
くことができたので、とても満足してい
ます。」
- ・ 「3C・4Pなど細かく教えてもらえて
わかりやすかった。商品売るばかりで
商品売れる背景を知ることが販促に生か
せることだとわかった。」
- ・ 「自社分析をすることによって改善すべ
きところや伸ばすところが具体的にわ
かった」

お問い合わせ



国際ビジネス

URL : kokusaibz.com, メールinfo@kokusaibz.com
大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 923-1331号

