

自社の強みを発掘して、 すき間市場で一番になる方法

本年10月より消費税率が引上げされております。とりわけ中小企業にとって、対応すべき課題は需要落ち込みによる在庫リスク、販路開拓の必要性など、中小企業が対応すべき課題は山積しております。そのような中、資本に限りのある中小企業は、強みを生かして「小さい市場」で戦っていくのが基本と言われております。大手企業や競合他社が目をつけていないニッチ（すき間）市場で一番になるのです。とはいえ、闇雲に絞り込むと、そこにニーズが存在しない危険性も存在します。本セミナーでは、適切な「ニッチ」のを見つけ方をご紹介します。

セミナーカリキュラム

1. あなたの会社の「強み」を見つける方法
2. 「強み」を「利益」に変える、一番化メソッドとは
3. あなたの独壇場になる「入れ食い市場」のを見つけ方
4. あなたがシェア No.1 を取るべき「ある領域」とは



講師プロフィール

一番化戦略コンサルタント

たかだみのる

高田 稔 氏

（一番化戦略研究所株式会社 代表取締役）

英国 University of Huff MBA マーケティング専攻 立命館大学経済学部卒業。1993年アメリカンエクスプレス入社。一貫して加盟店営業、特に新規獲得に従事。冬期長野オリンピック、沖縄サミット開催準備などのビッグプロジェクトに参加。現場での新規開拓営業のリーダー的存在に。日本国内及びグアム、マイクロネシア地域の営業及びマネジメントを10年間行う。営業成績が認められ3年連続でトップ10以内に入り、1位の社長賞も受賞。2003年渡英しUniversity of HuffにてMBAを取得。2005年帰国後、「一番化戦略コンサルタント」として独立し大企業では研修、中小企業ではコンサルティング、大学では講義、講演を数多く行う。ロイタージャパン、ヒューレットパカード、ダニスコなどのグローバル企業での研修を行う。北海道地区では、北海道ガス、リンナイ、内田洋行にて研修を行う。

日 時 令和2年 1月21日(火) 12:30～14:00

場 所 プラザイン水沢

受講料 会員 2,000円 一般 3,000円

主 催 公益社団法人胆江法人会 TEL 24-3141 FAX 24-3148

お申込み 下記申込書にご記入の上、1月15日までにFAXにてお知らせください。

----- 切り取らずにこのままFAXしてください -----

公社・胆江法人会 行

1/21 高田稔氏講演会受講申込書

令和 年 月 日

事業所名		TEL	
住 所		FAX	
受講者名		受講者名	

ご記入いただきました情報は、当会からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。