

こくぶんじ
マーケティング
セミナー

MARKETING SKILL
IMPROVEMENT COURSE



株式会社
GLOCAL GUNSHI
代表取締役 軍師
よしい まこと
吉井 慎人氏

マーケティング スキルアップ講座

話題の生成AIも活用

2024
2/14
WED 18:30-20:30

新規事業アイデアの発想
とブラッシュアップの方法

2/28
WED 18:30-20:30

WEBとリアルの
プロモーション全体像

3/6
WED 18:30-20:30

価格戦略とビジネスモデル

3/13
WED 18:30-20:30

顧客ニーズの検証に必要な
問題解決と仮説検証とは

会場

cocobunji プラザ リオンホール Aホール

国分寺市本町 3-1-1 cocobunji WEST 5 階 国分寺駅北口直結

対象

創業後間もない方や、創業を検討している方
新たな事業展開や商品・サービスの販路開拓を考えている方

定員

各回20名 ※先着順

受講料

無料

お申し込み

【電話またはインターネット受付フォーム】

▶ 042-325-0111 (内線396) 国分寺市役所 市民生活部 経済課

▶ インターネット受付フォーム

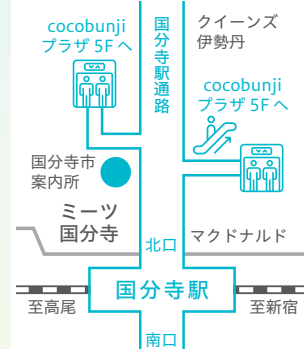
<https://www.city.kokubunji.tokyo.jp/kurashi/1011730/1011935/1011936/1025168.html>

[受付期間] 2024年1月4日(木)~2024年3月11日(月)

各回2日前までにお申し込みください。各回ごとのお申し込みが可能です。4回連続の受講をおすすめします。



ACCESS



お問合せ ▶

国分寺市役所 市民生活部 経済課
[電話] 042-325-0111(内線396)

【事務局】多摩信用金庫 価値創造事業部 法人支援グループ 創業支援担当
[電話] 042-526-7766 (平日8:30~17:00)

[主催] 国分寺市 [協力] 多摩信用金庫 [後援] (公財) 東京都中小企業振興公社

マーケティング スキルアップ講座

話題の生成 AI も活用

株式会社 GLOCAL GUNSHI
代表取締役 軍師

よしい まこと
吉井 慎人氏

BOND大学 経営学修士 MBA。転職支援会社の営業後、インターウォーズ株式会社にて、インキュベーションコンサルタントとして、「イントレプレナー塾（企業内起業家育成プログラム）」をゼロから立ち上げ、運営責任者として 300 名を超える起業家と向き合い、事業計画書の作成支援に従事してきた。その他、企業 M & A 支援や出向型インキュベーション支援としてスタートアップ常駐して経営に携わった。東京都認定インキュベーション施設「BUSO AGORA」企画から立ち上げに携わり、AGORA 起業塾運営。現在、インキュベーションマネージャーとして、「BUSO AGORA」（町田）、TOKYO 創業ステーション TAMA（立川）、NEXs Tokyo にて、起業を考えている人に事業アドバイスを行っている。



2024

第 1 回

2/14 WED
18:30-20:30

新規事業アイデアの発想と ブラッシュアップの方法

創業後は常に事業アイデアを発想し続けることが大切です。事業をこれから始める方や、現在やっている事業を見直したい方向けに、今話題の生成 AI も活用しながら事業アイデアを生み出し、ブラッシュアップする方法をお伝えします。

- 1 ▶ AI の基本概念と活用方法
 - 生成 AI で出来ること、出来ないこと
 - 各種生成 AI チャットツールの比較
- 2 ▶ 新規事業アイデア発想法
- 3 ▶ 事業アイデアのブラッシュアップ

第 2 回

2/28 WED
18:30-20:30

WEB とリアル の プロモーション全体像

創業後の大きな悩みの一つである「集客」。生成 AI も活用しながら、プロモーションに欠かせないイベントの企画方法や、SNS やプレスリリースといった始めやすい WEB プロモーションについてご紹介します。

- 1 ▶ マーケティングの基本とプロモーションの全体像
- 2 ▶ 施策事例の紹介
- 3 ▶ イベント企画の考案
 - 営業シーンでの AI ツールの活用方法
- 4 ▶ AI でのプレスリリース作成
- 5 ▶ SNS 運用の企画と投稿方法の紹介

第 3 回

3/6 WED
18:30-20:30

価格戦略とビジネスモデル

ビジネスモデルを構築するにあたって、値付け（価格戦略）は重要なポイントの 1 つです。創業・新規事業に取り組み方から、既存の事業の見直しを考えた方まで、ビジネスモデルのパターンと価格戦略について、事例を基に具体的にお伝えします。

- 1 ▶ ビジネスの本質とは
- 2 ▶ ビジネスモデルとは
- 3 ▶ 価格戦略とは？ 価格設定の 3 アプローチ？
- 4 ▶ 課金方法の実例 12

第 4 回

3/13 WED
18:30-20:30

顧客ニーズの検証に 必要な問題解決と仮説検証とは

顧客ニーズに応え続けることは、事業成功の必須要件です。ビジネスアイデアを整理した後、最新の AI も活用しながら顧客ニーズの検証に必要な問題解決と仮説検証の方法についてご紹介します。

- 1 ▶ ニーズとは何か
- 2 ▶ 問題解決のフレームワーク
- 3 ▶ AI を活用した仮説の検証
- 4 ▶ AI を活用したアンケートの設計

注意事項

- ・感染症等の状況により本セミナーの開催を中止またはオンラインセミナー（Zoom ミーティングを使用）への変更となる場合があります。中止および開催方法変更の場合は、お申し込み時にご登録いただいた電話・メールアドレス宛にご連絡します。
- ・本セミナーへの反社会的勢力に関係のある方の参加はお断りいたします。
- ・本セミナーにて取得した個人情報は本セミナー及び事業支援、創業支援に対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。