

# ～価値提案の作り方～

## 価値提案をターゲット顧客へ

インターネットの普及により顧客が商品やサービスを購入する上での判断基準は多岐にわたり複雑化しております。このような状況下で自社の商品やサービスの機能的な価値や顧客がそれらを得ることにより享受できる価値をしっかりとアピールする必要があります。

この価値は事業の土台となり最も重要な部分ですので確固たる価値を作って事業に臨み市場で自社のポジションをしっかりと築いていくことが大切です。

本セミナーでは、事業者は価値提案をどのように作るのか、事業者が保有する資源は何か、事業者の主な事業活動はどのようなものか、見込み客を顧客に育て顧客をその価値提案の信者に育てる方法等について、事業パートナーの分析、得意分野等の分析を通して、事業者の品質マネジメント、生産性向上、従業員教育等の内なる力を強化する方法も交えながら分かり易くお伝えします。多くの小規模事業者の皆様にお聞き頂きたい内容です。皆様のご参加をお待ちしております。

### 研修 内容

- ・経営分析と経営戦略立案の進め方
- ・自社の商品・サービスをどのように分析し、どのように設計するか
- ・価値提案を対象顧客に届ける
- ・価値提案を見込み客にどのように届けるか
- ・見込み客を顧客に育てる
- ・顧客の購買行動を把握する
- ・財務分析と経営へのフィードバック

<講師> 中小企業診断協会公認インストラクター

中小企業診断士 山戸 昭三 (やまと しょうそう) 氏



【プロフィール】 中小企業診断協会公認インストラクターとして、中小企業の経営診断を指導・助言し、経営者や経営改革推進者の方に、さまざまな図解で経営を俯瞰していただき、IT経営を目指した改革、新規事業創造や変革のシナリオを提言している。

法政大学経営大学院イノベーション・マネジメント研究科等にて教授を歴任。

日時

令和7年1月14日(火) 14:00～16:00

会場

さいたま市産業文化センター3階会議室

受講料 無料

さいたま市中央区下落合5-4-3

定員

30名 (対象者: 小規模事業者)

※会場にお越しの際は公共交通機関をご利用ください。

(定員になり次第締め切ります)

申込方法

下記申込書に必要事項をご記入の上、切り取らずにFAXにてお申込ください。

<主催>さいたま商工会議所 中小企業相談所 与野支所 TEL: 048-855-8011 / FAX: 048-853-2821

浦和支所 TEL:838-7701 大宮支所 TEL:646-4141 岩槻支所 TEL:756-1445 業務本部 TEL:641-0084

令和7年1月14日(火)「価値提案の作り方セミナー」受講申込書

さいたま商工会議所 与野支所 行

FAX:048-853-2821

申込日: 令和 年 月 日

事業所名		業種	
事業所所在地		従業員数	
受講者氏名		T E L	