

講座	内容
第1講座 13:00~13:30	<p>なぜあの電子機器メーカーには、成長市場の先端ニーズと新規案件が集まり続けるのか？</p> <p>セミナー内容抜粋① 特別な設計力・技術力が無くとも、大手企業が我々を必要とする秘密</p> <p>セミナー内容抜粋② 自社の設計・技術ソリューションを発信し、まだ見ぬ成長市場の優良顧客を魅了しよう</p> <p>セミナー内容抜粋③ エレクトロニクス業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル</p>  <p>製造業特化の経営コンサルタント。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔</p>
第2講座 13:40~14:20	<p>開発・設計部門から引き合いを獲得し、最先端ニーズを収集する「技術マーケティング」の全貌</p> <p>セミナー内容抜粋① 開発・設計部門からの継続的な引き合いを入手するにはコレ！ 開発・設計部門の攻略で、先端ニーズ収集&新規顧客開拓を成功させるための仕組み</p> <p>セミナー内容抜粋② たった3カ月で構築できる！ 電子機器メーカーが最新ビジネスモデルを成功させるための5つのステップ</p> <p>セミナー内容抜粋③ 人的リソースの少ない企業でも、 AI技術営業とマーケティングオートメーション活用で、営業力を最大化！</p>  <p>製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング（コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAIによる新規・既存顧客の活性化など）に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、電子機器メーカー、プリント基板実装・設計メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ 黒木 賢雄</p>
第3講座 14:30~15:00	<p>電子機器メーカーの社長に今すぐ取り組んで欲しいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 市場ニーズが大きく変化するいま、電子機器メーカーがとるべき生存戦略とは？</p> <p>セミナー内容抜粋② 技術マーケティングによる先端ニーズ収集・新規顧客開拓こそが最大の不況対策！</p> <p>株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔</p>

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

開催日時	2025年 2月10日 月	開催方法	オンライン開催
	2025年 2月19日 水	お申込み期日	銀行振込み : 開催日6日前まで クレジットカード : 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。
	13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)	受講料	一般価格 税抜10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜8,000円 (税込 8,800円) / 一名様 ※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123080>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「123080」をご入力検索ください。



【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

オンラインセミナー

2025年 **2月10日** 月・**19日** 水

13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

電子機器開発設計メーカー

車載 医療 産機 攻略

特別な技術がなくとも

今ある技術で狙った業界から 新規顧客を獲得する方法

低ノイズ・放熱・小型化・大電流・高速通信 etc.



電子機器 開発・設計メーカー 技術マーケティングセミナー

お問い合わせNo. **S123080**

主催  **Funai Soken**
サステナブルな成長を促す。サステナブルな成長を促す。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 🔍 123080

いつでも始められる

人材・設備投資は不要

特別な技術が無くてもOK

チャンスを掴め!電子機器開発・設計メーカーが

成長市場へ参入

価格競争の回避

先端の市場ニーズ収集

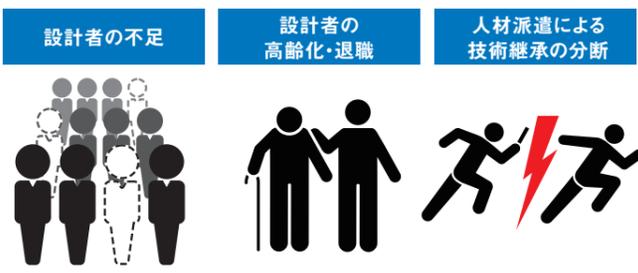
今ある技術で狙った業界から新規顧客を獲得する方法はこれだ!

チャンス 大手企業は設計リソースが不足し、さらに技術力が低下している

電子機器の進化に伴い、開発・設計の現場ではますます高度な専門知識とスキルが求められます。しかし、多くの大手企業では、設計者の不足、ベテラン設計者の高齢化・退職、人材派遣による技術継承の分断等で技術力が低下し、さらに人材不足が深刻化しています。

この電子機器マーケットの現状は、しっかりとものづくり力・技術力を蓄積してきた中小の電子機器開発・設計メーカーにとっては、大きなチャンスです。

大手企業の現状



このような方にオススメのセミナーです



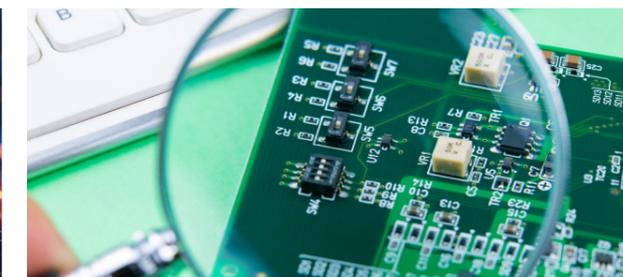
車載・医療・FA・次世代通信・半導体など、これからの成長分野に参入を図りたい



開発・設計部門を攻め、利益率を5~10%UPさせ、高収益経営を実現したい



同時に成長市場のニーズを入手し、今後の技術・商品開発に活かしたい

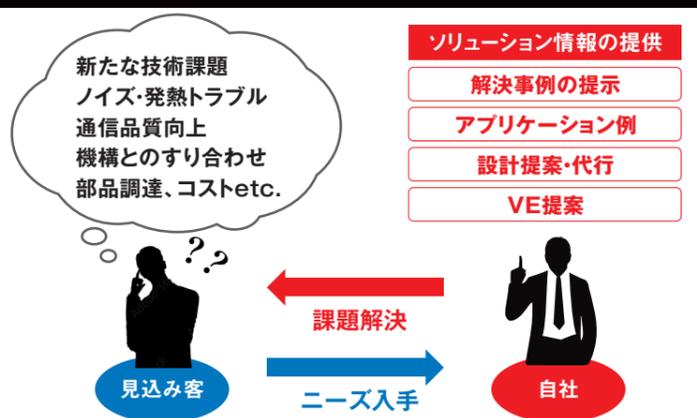


新規顧客を惹きつける自社技術の訴求方法を知りたい

戦略 自社が手掛けてきた設計・技術情報を発信する

このように設計リソースが不足している大手企業は、コア部分以外は外注を活用せざるを得ません。従って、中小の電子機器メーカーはこの状況をうまく活用することで車載・医療・産機などの大手メーカーと新たに取引を行うことが可能となります。

この際、特別な技術力が必要ではありません。大手企業のニーズに沿う形で、自社がこれまで培ってきた設計・技術情報を訴求することでOKです。



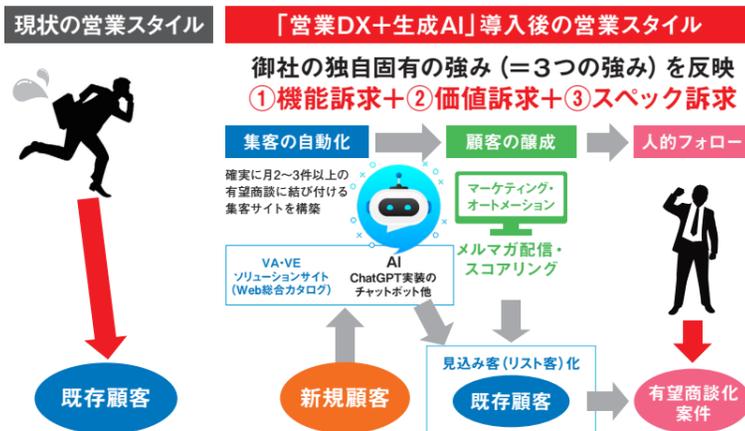
成功事例多数! 電子機器開発・設計メーカーでの業績アップ事例!

- 成功事例 1** 10件/月の引き合いを継続的に獲得し、成長市場への参入に続々成功! 電子機器開発・製造メーカー (従業員100名)
- 成功事例 2** 営業マンゼロの電子機器開発メーカーが、取り組み3ヵ月で15社/月の引き合いを獲得! 電子機器開発・製造メーカー (従業員10名)
- 成功事例 3** 技術マーケティング × デジタルで、5社/月の新規開拓!受注単価130%! 基板・電子機器設計・製造メーカー (従業員50名)
- 成功事例 4** 新たな事業の柱となる新アプリケーション市場を開拓し、売上10%UP、営業利益35%UP! 電子機器開発・設計メーカー (従業員10名)
- 成功事例 5** 取り組み後たったの3ヵ月で、35件/月の引き合い、新規顧客・市場を開拓! 基板設計メーカー (従業員10名)

具体的な打ち手 AI・デジタルを活用し、新規顧客を惹きつけ、営業を超効率化する

リソースの乏しい中小の電子機器開発・設計メーカーが、車載・医療・産機のメーカーと取引を行うためには、効率的な営業の仕組みを構築すると同時に、こちらからアクションすることなく相手からの問い合わせを発生させることが必要です。

そこで右図のようなデジタル技術・AIを駆使したビジネスモデルを構築することで、生産性の高い体制を実現することが可能となります。さらにこのモデルなら、今後の技術開発の方向性のヒントも得ることが可能です。



セミナーではマーケットの現状に加え、自社が採るべき手法の定め方、具体的な事例や進め方についてお伝えします。

お申込みは
コチラ

