

2019年6月開催 セミナーのご案内【講師割引申込用紙】

※ この申し込み用紙は切り離さず、そのままお送り下さい。 FAX：03-5740-8766

※ 弊社HP (<https://johokiko.co.jp/>) よりお申し込み頂く場合は備考欄に 講師割引番号「B-219」 を記載して下さい。

<主催>
情報機構

<https://johokiko.co.jp/>
〒141-0032 品川区大崎3-6-4 トキワビル3階
TEL：03-5740-8755 FAX：03-5740-8766
mail req@johokiko.co.jp

「ヘルスケアビジネスに新規参入したいけれど、なにから始めればよいのだろうか？」
「既に参入しているが、今より成果を上げたい！」
「AIやIoTなどの最新技術を用いたヘルスケアについて知りたい！」
という方におすすめのセミナー。成功する為のノウハウがわかります！！

WEBでの検索は→「情報機構 AA190664」

- 日 時 2019年6月12日水曜日 12:30-16:30
- 会 場 [東京・京急蒲田]大田区産業プラザ (PiO)
- 受講料 1名41,040円(税込(消費税8%)、資料付)
*1社2名以上同時申込の場合、1名につき30,240円

中小企業・ベンチャー企業の ヘルスケア・マーケティング ～成功するためのナレッジ、商材づくりから顧客づくりまで

(株)ヘルスケア・ビジネスナレッジ
代表取締役社長 西根 英一 先生

■講座のポイント

エビデンスの集積やデータの解析の開発力と技術力、それらをもとにした製品・システム開発まではできても、その先の商品化・サービス化までは行きつかず、ビジネスに苦戦することは多いと思われます。そのギャップを埋め、製品を商品に、システムをサービスに、設備を施設に変えるためのマーケティング手法を解説いたします。今回は、特に「商材づくり」のためのブランディングと「顧客づくり」のためのターゲットングに注力し、精緻なフレームワークとその活用の仕方と実践の方法についてお話します。ヘルスケアITに係るビッグデータ→アルゴリズム→AI化がなぜ必要なのか、何に答えるのかがわかります。

■受講後、習得できること

・ヘルスケアに特化したマーケティング戦略 ・ヘルスケアに特化したコミュニケーション設計 ・ヘルスプロモーションとヘルスケアビジネスの関係づくり

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. ヘルスケアビジネスの事業構想のフレームワーク <ol style="list-style-type: none"> (1) ヘルスケアビジネスとは (2) ビジネス開発の設計図 (3) 大きな絵画的目標のKGIと細かな数値的目標のKPI (4) 事業構想の設計図 2. ヘルスケアビジネスのブランディングのフレームワーク <ol style="list-style-type: none"> (1) 機能的価値(知覚品質)と情緒的価値(感覚品質) (2) ブランディング(商材づくり)の設計図 | <ol style="list-style-type: none"> 3. ヘルスケアビジネスのイシューイングのフレームワーク <ol style="list-style-type: none"> (1) 健康課題の普及啓発と健康行動の目的化 (2) イシューイング(話題づくり)の設計図 4. ヘルスケアビジネスのマーケティングのフレームワーク <ol style="list-style-type: none"> (1) レッドオーシャン市場とブルーオーシャン市場 (2) マーケティング(市場づくり)の設計図 5. ヘルスケアビジネスのターゲットングのフレームワーク <ol style="list-style-type: none"> (1) 市場調査と顧客分析 (2) ターゲットング(顧客づくり)の設計図 6. 質疑応答 |
|--|---|



<講師割引適用について>

- ・割引額はそれぞれ左記料金より、
1名ご参加の場合 ¥10,800円引き
2名以上参加の場合
通常の同時申込割引から更に1名につき¥2160円引きとなります。
- ・割引の適用条件としましては、本申込用紙にて、fax申し込みされた方、弊社HPにて講師割引番号を記載の上、お申し込みを頂いた方に限らせていただきます。また場合によっては講師にご確認を取らせていただく場合がございますので、その点ご了承下さい。
- ・その他割引との併用はできません。

講師割引申込

本講座料金より ¥10,800 引き
2名以上参加 更に¥2,160 引き

<申込要領> 以下ご了承の上、お申込み下さい

1. お申込確認後、受講券、請求書、会場の地図等をお送りいたします(申込者数が最小催行人数に達していない場合、開催決定まで受講券等の発送を見合わせて頂く場合がございます)
2. 受講料のお支払いは、原則として開催日までにお支払いいたします。後日になる場合は予定日をご明記ください。当日会場でのお支払いも可能です。
3. 申込後、ご都合により講習会に出席できなくなりました場合は、代理の方がご出席ください。止むを得ず欠席の場合、弊社事務局宛に下記ご連絡下さい
※※原則、お電話での受付は致しかねます※※
(受付時間9:00-17:00)。連絡先→ req@johokiko.co.jp
弊社からの受領確認メールを持って受付完了とさせていただきます(弊社からのメールが翌営業日中迄にない場合はご一報下さい)。以下の規定に基づき、料金を申し受けます。
※開催日から逆算して(土日・祝祭日除く)
・講座3日前～4日前での欠席のご連絡: 受講料の70%
・講座当日～2日前での欠席のご連絡: 受講料の100%
4. 原則として銀行振込の場合領収証は発行致しません。振込手数料はご負担下さい。
5. 最小催行人数に満たない場合等、事情により中止になる場合がございますがご了承下さい。

※FAX番号はくれぐれお間違えの無い様お願い致します。

FAX : 03-5740-8766、または、→ <https://johokiko.co.jp/> にてお申込み手続き下さい。

会社名		所属部課・役職等	
住所〒		TEL	FAX
受講者① 氏名	受講者① e-mail	備考	
受講者② 氏名	受講者② e-mail		
受講者③ 氏名	受講者③ e-mail		
上司氏名	上司e-mail		
ご案内をご希望の場合は今後の案内方法にレ印を記入下さい(複数回答可) <input type="checkbox"/> e-mail <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> 郵送			

ご連絡頂いた、個人情報は弊社商品の受付・運用・商品発送・アフターサービスのため利用致します。今後のご案内希望の方には、その目的でも使用致します。今後のサービス向上のため「個人情報の取扱に関する契約」を締結した外部委託先へ、個人情報を委託する場合があります。個人情報に関するお問合せ先 policy@johokiko.co.jp