

Project No.20181004

第6回 メーカー・ベンダー 業務推進セミナー


(関係部門へご回覧ください)

## 金融 I T 市場開拓の手法

金融業界における市場開拓には、難しい課題が山積みになっています。規制などの外部要因が多く、意思決定メカニズムも複雑です。

本セミナーでは、金融 I T 市場の長期的動向を把握しつつ、FinTech 等最新のテーマを想定して、営業効率を上げる実践的アプローチについて事例を通じて解説します。

◆メーカー・ベンダーの営業企画、製品企画を担当する管理職・担当者、システム開発の担当者を対象としたセミナーです。

開催日：2018年4月25日（水）1日間

会場：ニッキンホール（東京・市ヶ谷）

講師：

株式会社金融ビジネスアンドテクノロジー

代表 島田 直貴 氏

主催：C M C

Computer Based Management College

<http://www.nikkin.co.jp/cmc/>

※上記サイトからWebでの申し込みが出来ます

後援：一般社団法人 全国地方銀行協会  
一般社団法人 第二地方銀行協会  
一般社団法人 全国信用金庫協会  
一般社団法人 全国信用組合中央協会

# 金融IT市場開拓の手法

## カリキュラム

(10:00受付開始)

(10:30~16:00)

### 1. 市場構造分析

- ・ 静態的な市場構造の把握 (各種統計調査資料からの推計方法)
- ・ 動的な市場構造の把握 (マクロトレンドの把握、整理方法)
- ・ イベント・ベースの市場構造の把握 (ニュース、風評、属人情報の収集方法)

### 2. 目標セグメント抽出と営業計画の仮置き

- ・ 業態別、規模別、業務別、技術別、顧客タイプ別等セグメンテーション
- ・ SWOT分析作業における注意事項
- ・ 営業計画作成における網羅項目と考慮点
- ・ ITビジネスモデルタイプとソリューション関連

### 3. 最近のエマージング分野

- ・ F i n T e c hの最新動向
- ・ オープンAPIの動向
- ・ アンチマネロン等制度案件
- ・ 業務改革とRPA

### 4. 顧客価値分析 (ニーズ、シーズの把握)

- ・ 必要な顧客情報と収集方法
- ・ 顧客の経営課題と部門別の課題
- ・ 意思決定メカニズムと権限
- ・ 顧客価値分析

### 5. 営業推進支援プログラムの開発

- ・ 商品戦略
- ・ チャネル開発
- ・ 価格政策
- ・ ブランド戦略
- ・ 販促ツール開発

※昼食はこちらで用意いたします。

04

第6回 メーカー・ベンダー 業務推進セミナー

金融IT市場開拓の手法

ホームページ用受講申込書

2018年4月25日(水)開講

貴社名

所在地 (〒 - )

連絡責任者

TEL

部署・役職

FAX

参加者氏名	所属 (部・課・グループ)	役職

☆お申し込みいただきました方には、受講証・請求書・会場地図を郵送いたします。

**受講料**      **A : 41,040円 (本体価格 38,000円) <CMC会員価格>**

**B : 44,280円 (本体価格 41,000円) <後援協会会員価格>**

**C : 47,520円 (本体価格 44,000円) <一般価格>**

お問い合わせは、

(昼食はこちらで用意いたします)

**CMC TEL 03-3261-4550 FAX 03-3261-4570** まで。

注：(振込先銀行) みずほ銀行 市ヶ谷支店 普通預金 1797042

(名義) 株式会社 **CMC**

振込予定日 (できるだけご記入ください)      月      日

受講についてのお願い

- ①受講料は、できるだけセミナー開催日までにお振込みください。
- ②銀行振込の場合は領収書を発行いたしません。
- ③銀行振込に際しては、可能であれば貴社名の前に請求書番号の下3桁(枝番数字)を付記してください。  
振込手数料は貴社でご負担をお願い申し上げます。
- ④開催日一週間以内のキャンセルはできません。
- ⑤講演中は、録音・撮影ならびに携帯電話・パソコンの利用はご遠慮ください。
- ⑥諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。