トップシェアへの道を開くための5つの戦略とは…

戦略1　業績直結のトップシェアを掴み取る市場鳥瞰図構築の基本戦略

- 90%の営業部隊が苦戦している本当の原因
- 市場規模と細分化のシェア獲得のための鉄則
- 市場勢力把握とシェア獲得のツボ
- 競合が選ばれる理由
- 競合の営業体制とシェア獲得のための攻め所
- 『対象』と『切り捨て』の製品別市場の選択と集中
- 自社の強み･弱み
- ターゲット市場攻略のための手がかり

戦略2　シェア拡大からトップを目指すための商品設定と競合対抗軸の設定

- トップシェアを狙う戦略商品の3つの特性
- 競合が届けているモノ
- 牙城を崩しに行く金の卵
- 自社が本当に届けるべきモノ
- 製品の日の出と日没と心理シェア
- 戦略商品のポジショニングと目指すべき方向性
- 競合との時間軸と攻撃
- 防御壁を忘れるな

戦略3　売れる営業ロジックを作り出すゴールデントライアングル戦略

- 最先端技術だけでは売れない本当の原因
- 見込み客が欲しくなるゴールデントライアングル
- 相手の興味をひく切り口と武器
- 提供価値の因果関係と物語づくり
- 目に見えてこそ価値は伝わる
- 仕掛けなくして成果なし
- 仕掛けを段階別に分けるドリップコーヒーの法則
- シェア獲得に必要な絶対条件

戦略4　シェアを確実に積み上げていくための固めて攻める営業先戦略

- 販路拡大の愚
- 下請け営業からの脱却
- シェア拡大のための優先順位
- シェア拡大のためのターゲットと一点集中の鉄則
- 新規開拓なくしてシェア拡大の道なし
- 顧客接点強化とシェア拡大
- 市場の共感とコンセプト
- 市場と結婚

戦略5　岩盤のシェアを築き圧倒的強みを発揮する拡散戦略

- 顧客が顧客を呼ぶフォローと仕掛け
- 拡散のための3つの急所
- 競合を突き放す情報発信
- 岩盤を固めるポジショニングと参入障壁
- 社長とモルディブ

■受講をお薦めする経営者の方

- 自社の技術、新商品で旧製品の市場を一気に抜き去りたい
- 商品を普及させるための仕掛けと手順をものにしたい
- 競合と差別化した新商品が思い通りに売れず困っている
- 展示会に出展しているが、中々受注に結びつかない
- 価格競争から脱却し、収益を上げながら市場開拓をしたい
- 売れる市場を見つけ出し、自社の商品を効果的に投入したい
- 自社が提供できる価値を世の中に広めたい
- 既存商品の分野が縮小しているため、新しい市場に参入したい
- 能動的に新規開拓を行いたい
- 勝ち続ける組織に変えたい

等々、お悩みの経営者様の多数のご参加をお待ちしております。

１００%返金保証制　内容にご満足頂けなかったら、理由を問わず全額返金致します。

開催日時：　9月開催　**9月25日（水）**13:00~17:00
10月開催 **10月24日（木）**13:00~17:00
※ご都合の良い日をお選びください

会　場：**機械振興会館** ※東京タワー真向かいのビルです
東京都港区芝公園3-5-8　TEL：03-3434-8216

参 加 費：**37,800円**（税込）/1名様　※2名様以上ご参加の場合、1名様に付き32,400円（税込）

定　員：先着 **8名**様 限定 ※満席になり次第、締め切らせていただきます。

■お申込み･お問合せ

株式会社トップシェアコンサルティング

〒104-0061 東京都中央区銀座6-6-1 5F
TEL：03-5537-6788 ／ FAX：03-5537-5281
E_mail：info@topsc.jp

https://www.topsc.jp/

セミナーお申込書

会社名	フリガナ	TEL	（　　）　　-
		FAX	（　　）　　-
所在地	フリガナ 〒		
セミナー参加日（参加日に✓） ☐ 2019年 **9月25日（水）** ☐ 2019年 **10月24日（木）**	ご氏名 フリガナ	お役職	
		Eメール	@
	ご氏名 フリガナ	お役職	
		Eメール	@

FAXでお申し込みください　FAX 03-5537-5281

事務受付欄：R010612S