カリキュラム名		ファンを増やすためのマーケティング
基本情報	ねらい	顧客の生涯購買額を高めるための継続的な取組手法を理解する
	概要・特徴	自社商品・サービスを継続的に利用する顧客を増やす方策を学ぶ
	分野	
	レベル	1. 基礎 2. 標準 3. 応用
	資格	なし
	標準時間	6時間
対象	業種	全業種
	フィールド	1. 経営者クラス 2. 管理者クラス 3. リーダークラス 4. 担当者クラス
	経験年数	1. 入社～5年 2. 6年～10年 3. 11年～20年 4. 21年以上 5. 不問
	受講条件	マーケティングの基礎(戦略策定フレーム)の理解が出来る方

教科名	内容	時間
ブランド戦略	・ブランド・エクイティ ・ブランド構築 ・ブランド拡張 ・ブランド浸透	(2)時間(00)分
CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)	・CRM導入のポイント ・CRMの実施方法	(2)時間(00)分
ソリューション型マーケティング	・売り切り型マーケティングとの差異 ・バリューチェーン ・継続的価値提供と価格との相関	(2)時間(00)分
		()時間()分

実習・演習内容

名称	内容	備品
ブランドの要素分解	実存するブランドに対する要因分析の実習	・模造紙 ・ペン ・セロテープ