

スタートアップがローンチ後にとるべきマーケティングとは？

第4回 BusiNest スタートアップセミナー 2020

死の谷を突破する。



スタートアップ企業の理想的な成長曲線は、キャッシュ（保有資金）はいったん右肩下がりになり落ち込んだ状態から急浮上を見せる「Jカーブ」を描くといわれています。この右肩下がり状態は、製品やサービスを開発・販売開始してからそれらが事業利益を上げてキャッシュを生み出し始めるまでの長い期間を指します。この「死の谷」を抜け出すためには、自社の製品やサービスを多くの人に利用してもらうべくマーケティングが必要となります。しかしながら一時的にユーザーを増やすだけでは意味がありませんし、商品やサービスの磨き上げが不十分であれば、かえって逆効果になるケースもあります。そこで本セミナーでは、「マーケティングコミュニケーション」に焦点を当て、この「死の谷」をいち早く抜けるために活用できる実践的なマーケティング手法を解説いたします。

参加対象者

起業家、起業を検討している方
支援機関の方など

2020年 **2月7日(金)**
14:30～15:45 (開場 14:15)

参加無料

先着
20名

会場：中小機構 虎ノ門事務所 9階 9C会議室



講師 佐々木 雅志氏
合同会社ブレイン・デザイン

日本IBMでキャリアをスタートし、その後サイバース、DBMSのオブジェクト指向関連技術や各種アプリケーションパッケージの市場開発、マーケティングに携わる。アドビシステムズではAcrobatの日本導入に大きく貢献した。また、福岡県のNPO高度人材アカデミー（AIP）で事務局長を務めた。現在は、IT業界を中心にマーケティング・コンサルティングを行う傍ら、幅広く講演・講師活動を行っている。経営革新を目指す中小・若手経営者のためのコミュニティを全国に展開中。BusiNestアクセラレーターコース メンター。

申込方法

右記のQRコードから「申込フォーム」へアクセスしてください

<https://www.smrj.go.jp/contact/business9/index.php>



☎: **042-565-1195**
e-mail: businest@smrj.go.jp

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘2-137-5 中小企業大学校東京校東大和寮3階
担当：渡辺
主催：中小企業基盤整備機構 BusiNest