

# システム開発会社の未来を考えるマーケティング

受託開発会社の経営層、経営企画・新規事業開発室、管理職を対象とした、受け身の「受託開発会社」から、顧客に先回りして提案ができる「未来共創パートナー」へと転換を目指す午後から2日間の集中講座です。

ノーコード、ローコード、生成AIなどの登場により、システム開発会社も変革が求められる時代です。

システム開発会社に求められることが以前とは変わってきています。「要件定義以前に求められていること」に応えられるか否か。「社員が働き甲斐」を感じながら働き続けられるか否か。顧客を知り、顧客と共に成長し、顧客の未来を共に創るパートナーになるためのマーケティング力、戦略とマインドを醸成して頂ける内容です。



コース詳細	
研修講座コード	ST051
受講料	お問い合わせください。
開催予定	2日間(8時間)
開講時間	13:00～17:00
前提知識	ビジネス経験が数年以上あること、複数の自社の顧客についてある程度把握していることが望ましい。
対象者	受託開発会社の経営層、経営企画・新規事業開発室、管理職 ・受託開発ビジネスの今後に危機感を持っていらっしゃる方 ・採用難や離職により恒常的な人材の不足にお悩みの方 ・ノーコード、ローコード、生成AIなどの登場により、変わっていく開発現場や取引先の状況を踏まえて経営を見つめ直したい方 ・既存顧客の維持・関係強化や新規顧客の開拓に取り組みたい方 ・新規事業や新しいビジネスモデルの探索に取り組みたい方
到達目標	・「受け身」体質から「攻め」のマインドに転換できる ・自社の現状と顧客を理解し、マーケティングを思考できるようになる ・顧客への提案、顧客と共に歩む成長を志向できるようになる
講師	T&Iアソシエイツ 田中 薫
備考	

## 研修内容

<1日目> システム開発会社と未来志向のマーケティング

### 1.システム開発会社とマーケティング

・マーケティングのないシステム開発会社、高まるマーケティングの重要性

・現代に求められるマーケティング戦略とは？

### 2.自社の顧客を知る①：「顧客把握力・変化対応力」のチェック 《ワークショップ》テーマ「自社の顧客とその変化」

・「我が社の顧客はどう変わったのか？」「我が社はそれに対応できているのか？」

### 3.自社の顧客を知る②：顧客の構成と取引の寿命

《ワークショップ》テーマ「顧客ポートフォリオとライフサイクル」

「それぞれの顧客はどう位置づけられるか？」「取引はいつまで可能なのか？」、「我が社の優良顧客とはどのようなものか？」

<2日目> システム開発会社の未来構想と成長戦略

### 1.未来を構想する①：システム開発会社の未来づくり

・未来創出のヒント

《ワークショップ》テーマ「強みと機会の把握」

「我が社の強みは何か？」「ビジネスチャンスはどこにあるか？」

### 2.未来を構想する②：システム開発会社の成長戦略

・成長戦略を考える際のポイント、道筋と着手手順

《ワークショップ》テーマ「我が社の成長戦略」

「優良顧客の寿命はどのように伸ばせるか？」「新たな優良顧客をどう開拓するか？」

### 3.未来を構想する③：ビジョンとロードマップ

・未来像と道筋を考える

《ワークショップ》テーマ「我が社の未来構想」

・「我が社の未来像は？」「事業や収益のモデルは？」

・「その時に必要な人材とは？スキルとは？」

※進捗状況により変更となる場合があります。

## お問い合わせ先

(株)北海道ソフトウェア技術開発機構 事業部研修課

営業時間: 平日 9:00～17:00

お問合せ: <https://www.deos.co.jp/contact>

電話：（０１１）８１６－９７００