

マーケティング ブレイクスルー大学

Marketing Breakthrough College

経営者・幹部・トップリーダーのための
戦略的マーケティング年間講座

あなたのビジネスの「勝ちパターン」が構築される

第15期 2021年4月スタート
参加申込受付中!



マーケティングブレークスルー大学とは？

社員とお客さまに喜びと幸せをもたらし、高収益を生み出す
「勝ちパターン」が手に入るプログラム

あなたの会社に、「こうすればうまくいく！」という成功モデルを構築できる！

まずはやってみる vs 再現性のある勝ちパターン

学んだことをまずやってみる、といって努力する方と、先に「必ず勝てる再現性のある勝ちパターン」を作ってから実践する方、どちらが無駄なく結果を手に入れることが可能でしょうか？これまで 10 年以上の分析によると、「まずはやってみる」という方は、長期的な戦略と戦術の融合ができておらず、短期的な収入で終わるケースが多いようです。やはり、「勝ちパターン」を作り、「再現性のある収益を生む仕組み」が明確化できた方は、これまでに例外なく大きな成果を出してきました。マーケティングブレークスルー大学は、そのためのプログラムです。ベースとなるのは、モラルエンゲージメントの哲学です。あなたが本質的な意味において、お客さま(クライアント)に価値を提供し、長期に渡って繁栄を続けるマーケティングの考え方、質の高いビジネスの進め方を体得するお手伝いをさせて頂きたいと考えています。



プログラム概要

モラルエンゲージメントの哲学をベースとした「**再現性のある勝ちパターン**」が手に入る

1. 月次講座 + ホットシート (月1回の講義 10:00~17:00 × 12ヶ月)

戦略と戦術をその場で融合。毎月、専門家から提供される質の高い答えが飛躍を生む。

現役の経営者やマーケティングの実践者から、机上の理論ではないリアルな教えを手に入れることができます。世界トップクラスのカリスマ達のコンテンツを体系化し、さらに洗練した形で、事業を成長させ発展させる上で、極めて有効なアイデアを毎月学ぶことができます。また、各回の講座では、ホットシート(ブラチナメンバーで希望者対象の公開コンサルティング)を行うため、その内容をオブザーブしながら、「戦略と戦術」の統合を毎月行うことが可能です。



2. 成果実証済みのテンプレート **New**

売上アップ5つの進捗管理システム

あなた独自の「勝ちパターン」が手に入る、成果実証済みのテンプレートとマーケティングプロトコルを提供します。一般的に「プロトコル」とは、物事を確実に実行するための手順について定めたもの。つまり、誰でも結果を出せるような実務チェックリスト、実践マニュアルとも言います。マーケティングブレイクスルー大学では、毎月のプログラム化された講座進行モデルにおいて、毎月の宿題やチェックシートを提供することによって、「こうすれば、うまくいく！」というイメージを作り上げ、あなた独自の「勝ちパターン」を作り上げていくためのツールを提供します。

3. チーム制で仲間からのフィードバック **New**

グループピアコンサルティングが、大きなブレイクスルーにつながる

月次講座の中で、グループピアコンサルティングを実施します。対象者を事前に1人決めておきます。その方が事業内容と課題や相談事項を発表し、残りのメンバーがその方へのフィードバックを提供するのです。指示的なアドバイスではなく、自身の体験を通じて他人へ中立なフィードバックをすることが、自分自身の課題を解決する上で、大きなヒントを得ることができます。問題を解決するチカラを高める非常に効果的なモデルです。



4. W-PDCA 実行支援システム **New**

担当コンサルタントのサポートや、仲間からの実行報告が、実践のチカラになる。

毎月の月次講座で、「アサインメントシート」に自分自身への実行の計画(宿題)を設定します。そして、チームメンバーに対し、その実行状況を毎週共有します。この毎週の W-PDCA のサイクルを回すことが、安定的な高収益を生み出す仕組み化につながるのです。



月次講座のカリキュラム

月次講座: 毎月 1 回 (毎月土曜 10:00~17:00)

月次講座を受講後は、毎回「アサインメントシート」を提出していただきます。これは、講座に参加した後に、気づいたことで、実行しようとしたアクションを書き留める「自分への宿題」を明確化するためのシートです。また、講座に参加できなかった場合は、オンラインで受講することも可能です。

カリキュラム(全 12 回) (スケジュールは別紙参照)

☑ES と CS、売上の方程式 **New**

ES と CS
売上の方程式
シックスファクター

☑世界観コピーライティング **New**

顧客の心を動かすコピーの作り方
売れる見出しの基本
見込み客に必ずアプローチする方法

☑USP 確立戦略 理論編

USP の基礎
USP を明確化する
USP 作りの第一歩とは

☑3C 分析、ビジネスモデルの構築 **New**

隠れた資産とは、どのようなものか
顧客数を劇的に増やす方法
グループコンサルティング

☑USP 確立戦略 実践編

USP 確立戦略 8 パターン(前編)
USP 確立戦略 8 パターン(後編)
顧客の意思決定をリードする方法

☑マーケティングシステムの構築

マーケティング“システム”の意味
マーケティングをシステム化する方法
より多く買ってもらうためのポイント

☑PME 報徳マーケティング **New**

PME 上級編 5 つの概念
二宮尊徳の報徳思想
内的動機を高める

☑PME 理念と哲学のマーケティング **New**

全ての戦略や戦術に命を吹き込むもの
普遍の経営基礎とは
マーケティングの哲学

☑ジョイント・ベンチャー

ジョイント・ベンチャーの基礎と具体例
ジョイント・ベンチャー実践編
プラス α で効果を最大化する方法

☑UX、顧客感情と販売プロセス **New**

STP マーケティング
購買の心理学
販売プロセスを仕組化するセールスファネル

☑紹介戦略&パブリシティ戦略

紹介戦略の基本
人が紹介したくなる感情とは
パブリシティ(PR 戦略)の基本とタイミング

☑卒業発表会 マーケティングプロトコル **New**

報徳哲学を深める
1 年間の卒業発表会

5つの進捗管理システム(成果実証済みのテンプレート)

あなたの「勝ちパターン」を作り、売上アップを徹底サポート

月次講座では、単にノウハウやノウハウを学ぶだけではなく、学びを今後のアクションに落とし込む仕組み、さらに毎月のアクションに対して、評価・フィードバックを受け取って、さらに大きな成果につなげる仕組みをご用意しています。あなたに大きな成果を手にして頂くためのサポートシステムとなっております。最速で目標達成をするために、年間目標、月毎の目標を可視化し、そのために必要なアクションの進捗を管理することができます。

1. ビジネスアセスメントシートの提出

あなたのビジネスの課題や目標を整理するためのシートです。現在の状況を明確にすることで、目指すべき方向や改善領域を把握することができます。

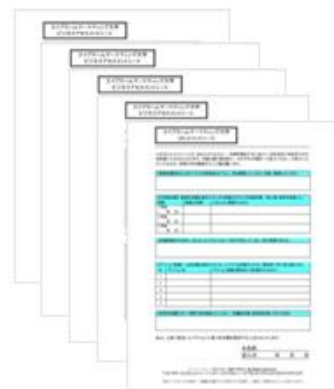


2. アサインメントシートの提出

毎月講義中に学んだことを宿題としてご記入頂き、ご提出いただきます。

3. 年間コミットメントシートの提出

年間目標を月ごとの目標および達成のためにアクションに落とし込むシートをご記入いただきます。

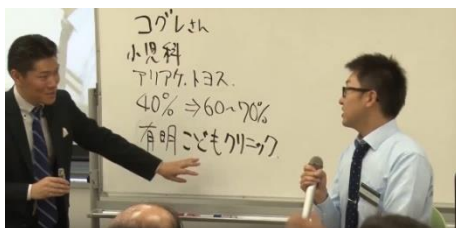
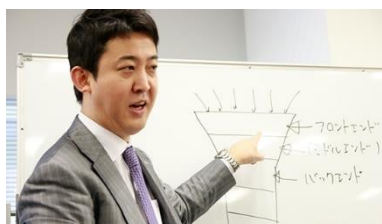


4. 進捗管理シートの提出

年間目標・月ごとの目標達成のためのアクションを毎月管理するシートをご記入いただきます。

5. マーケティングプロトコル

あなたのビジネスの現在位置を把握し、誰でも結果を出せるような実務チェックリストをお渡しします。



講師陣紹介

現役の経営者、マーケティング実践者から学べる実践的講義

全講師が、満足度 80 ポイント、NPS50%以上が最低条件

主席講師：鳥内 浩一（とりうちひろかず）

1976 年富山県高岡市生まれ。東京大学ならびに同大学大学院卒業後、複数のコンサルティング会社でのキャリアを経て、2005 年よりラーニングエッジ株式会社に経営陣として参画。「世界一のマーケッター」など、世界的権威から直に学んだビジネスノウハウを仲間と共に実践し、自社の成長と業界の発展に貢献。現在は株式会社リアルインサイトを設立、代表取締役役に就任。様々な理論と自身の経験から体系化した方法論をもとに、日本各地の経営者・起業家に対して業績向上のためのセミナー・コンサルティングを行う。業種業態・規模の大小を問わず業績向上へと導く手腕に定評があり、そのノウハウを公開する講演会やセミナーも多くの経営者や起業家が集まっている。



特別客員講師：小磯 卓也（こいそたくや）

1983 年 栃木県宇都宮市生まれ。大学卒業後 2005 年総合通販「(株)ネットプライス」に入社。自社、提携先の EC サイトを 50 社以上のマーケティングコンサルタント営業の経験を経て、グループ会社の「(株)デファクトスタンダード」にて、中古ブランド品の販売 & 買取「Brandear」の創業メンバーとして、マーケティング全般（インターネット、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌）に携わり、約 5 年で 80 業種 400 社以上と業務提携、年商 44 億まで成長に貢献。2014 年 4 月顧問に就任し、「1 人 1 人が大切な人から順に、幸せにする文化を取り戻す」という使命の基に、「(株)PersonalMarketing」を設立。様々な偉人から学び、考え方は「使命+哲学」、人生・仕事の繁栄＝「考え方×情熱×能力」で世界が創造されるという考えのもと、原理原則に基づいた講演・セミナー・コンサルティングを行う。インターネット、ジョイントベンチャー、戦略的 PR は特に定評がある。メディア出演も多数。



特別講師：清水 康一郎（しみずこういちろう）

ラーニングエッジ株式会社代表取締役社長

人材業界のベンチャー企業を経て、外資系コンサルティング会社に入社し、CRM を担当する。100 億円規模のプロジェクト、大手外資系企業の顧客戦略、システム開発のプランニングから導入までを行う。コンサルティングで学んだマーケティングや顧客管理のノウハウをベースにして、「精神的にも経済的にも豊かな日本を共に作り上げたい、日本人の本来持つ能力をより高めて行きたい」という想いから業界最大のポータルサイト「セミナーズ」を立ち上げ教育の流通に努めている。



特別講師：新庄 一範（しんじょうかずのり）

ラーニングエッジ株式会社 取締役

京都市出身。中小企業向け経営コンサルティング会社にて、1,000社以上の中小企業経営者の相談業務を経験した後、64歳の父の認知症をきっかけに介護事業「真情デイ・サービス」を展開するニューワーズ株式会社を設立。ニューワーズ創業3年目にラーニングエッジの提供するマーケティング集中講座に参加。そこで学んだPMEを愚直に実践することで、創業8年でデイ・サービスを中心に12事業所、従業員数160人の会社に成長。理念浸透経営と、個人の強みを組織で活かす経営を得意とし、2016年2月よりラーニングエッジ株式会社取締役就任。社長の右腕として、組織マネジメントを一手に担う。企業経営の秘訣は、「従業員幸福度を上げれば、顧客幸福度が上がり、結果として業績が上がる」という考え方を大切にしている。



特別講師：須田 照丈（すだてるたけ）

セミナーズ認定シニアトレーナー アドラー心理学に基づく認定プロコーチ

「最強のマーケティング集中講座」「マーケティングブレイクスルー大学」等

講師として登壇・年間受講者数は約5000人。健康産業においてわずか2ヶ月で全国TOP2%に入る集客実績を上げ1年目より営業マネージャーに抜擢。10年連続で売上1億円達成。配属された店舗にてわずか2ヶ月で全国TOP2%に入る。集客実績を上げ1年目より営業マネージャーに抜擢。10年連続で売上1億円達成。最強のマーケティング集中講座など各種セミナーに講師として登壇。年間受講者数延べ5,000人。

現在は経営者へのコンサルティングも行い売上げアップに貢献。クライアント企業はクリニック・土業・不動産・自動車販売・鍼灸・整骨院・研修事業・人材派遣・飲食店・医療機器・福祉事業・EC事業・医薬品・サプリメント業 界など多岐にわたる。



その他、合宿研修や懇親会

年に1回の合宿があります！

年に1回、小田原で合宿を行います。（現地集合、現地解散、宿泊プランに応じて別途、費用がかかる場合がございます）。合宿を通じて、仲間との交流を深めるのと同時に、小田原にある報徳博物館を訪問し、モラルエンゲージメントの哲学の原点のひとつ、二宮尊徳の報徳思想の学びを深めます。歴史や哲学を共に学ぶことで、あなたの見識を広げ、ブレイクスルーカンパニーとして成長発展する力を身に付けて頂きます。また、毎月の懇親会では、講師を交えて、交流を深め、仲間との絆を結ぶことができるようになります。



お客さまの声を一部ご紹介

「様々なメディアに取り上げられ毎月売上 1,000 万円以上アップしています!」

先日、NHK 特集で放送されてから、とてもたくさんの反響がありました！紹介された商品はすぐに完売し、予約受付もすぐ完売、2 回目の予約受付、と… 当社では恒例ながら、なかなか生産が追いつかない状況です(笑)これもセミナーズでマーケティングを学び、メディアにも取り上げられたおかげです！最近では、週一ペースで様々なメディアにご紹介いただいています(どれも小さなものです、ローカルなものが多いですが)。パブリシティ戦略の回はリアル受講ができなかったですが、音声とテキストで学ばせていただきました。その効果も大きいと思います！



SAVON de SIESTA 会長 附柴裕之様

「Yahoo ニューストップに掲載され、売上が前年度比 296%増になりました!」

MB 大を継続的に受講するようになってから、売上が前年度比 296%増という、非常にうれしい結果を出す事ができました。自分の業種のことに詳しいのは当たり前、良い技術や良いサービスができるのも当たり前。しかし、それだけではこの厳しい社会に残っていくことはできません。マーケティングをしっかりと学び、実践していくことにより、売上が伸びていくことを実感しました。



株式会社ウェブエイト 代表取締役社長 草間淳哉様

その他にも…

- ・2,000 人だった顧客リストが 8 万人に増え、利益目標を達成した飲食チェーン
- ・リーマンショック後の落ち込みから一転、回復に転じた愛知の伝統産業関連企業
- ・野菜の卸売業でさばき切れないほどの問い合わせが殺到
- ・USP が明確になったことで複数の事業が展開でき、JV によって数億円の価値を生み出したコンサルタント
- ・受講後 3 ヶ月で売上が 5 倍になり借金を全て返済した婚活塾経営者

などなど、多くの方々が目標とする成果を上げております！詳しくは、「入学のご案内」P9～P17 をご覧ください。