

平成28年度
「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅱ」の出題の趣旨

第1問（配点20点）

B社のこれまでの製品戦略について、マーケティングの基本的視点から分析する能力を問う問題である。

第2問（配点30点）

（設問1）

しょうゆ市場全体を取り巻く環境変化から製品ラインアップに関する適切な製品戦略と顧客ターゲットを提案する能力を問う問題である。

（設問2）

B社製品の顧客となるべき消費者層に製品価値を訴求するプロモーション戦略と販売戦略を提案する能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

メーカーであるB社が川下（飲食店経営）に参入することにより、製品開発や営業施策の点でどのような可能性があるかについて、分析力・課題解決力を問う問題である。

第4問（配点30点）

（設問1）

B社が、直接、最終消費者に対するインターネット販売に乗り出すために必要な施策について、ブランド戦略の観点から問題解決力を問う問題である。

（設問2）

顧客のリピーター化促進のためには、インターネット上でどのようなマーケティング・コミュニケーション施策が必要かについて、提案力を問う問題である。

以上