

講演テーマ： 応接室で耳にしたシリコンバレーベンチャー企業トップのビジネス成功の秘訣

■ **講演概要** パーソナルコンピュータの黎明期、私はソフトバンク孫代表が創設したパソコンの業界団体の職員をしていた。日本への進出を目指していたシリコンバレーのベンチャー企業、マイクロソフト、アップルコンピューター、デルコンピューターなどのトップ達は、孫代表を頼りに協会に来社した。企画課長として、シリコンバレーのトップと孫代表との面談に同席、そこでしか聞けない数々のビジネス成功の秘訣を耳にした。本講演では、その後世界的企業に成長したシリコンバレー企業のトップ達の成功の秘訣を、コロナ禍、混迷の時代にどう活かすことができるかをお話させていただきます。

■ 講演内容・お勧めのポイント

1. シリコンバレーのベンチャー企業の多くが、何故世界的企業に成長できたのか？
2. スティーブ・ジョブズ（アップルコンピューター）
新商品を魅力的に見せるプレゼンテーションの極意
3. ビル・ゲイツ（マイクロソフト）
Windows をいかにしてデファクトスタンダード（世界標準）にすることができたのか？
4. アラン・ケイ（ゼロックス）
パーソナルコンピュータ誕生秘話。デジタルツールのビジネスでの効果的な使い方とは？
5. シリコンバレートップ達のビジネス成功の秘訣をコロナ禍、混迷の時代にどう活かすか！

■ 講師プロフィール

菅野 弘達
かんの ひろみち

株式会社ソーシャルメディアマーケティング 代表取締役
流通経済大学客員講師／日本ダイレクトマーケティング学会会員
SNS・動画による顧客開拓の仕組み構築の専門家



IT業界一筋40年のエキスパート。
メカバンクのシステムエンジニアからスタート。ソフトバンク孫正義が創設した(社)日本パーソナルコンヒ。ユータソフトウェア協会に移籍。
黎明期のパソコン業界にて、創業期のスティーブ・ジョブズ、ビル・ゲイツ、マイケル・デルなど世界的IT起業家とビジネスを通じた親交を持つ。
2012年、新進起業家マーク・サッカーバーグが「よりオープンに繋がる世界を創る」の宣言に感銘! SNS時代の到来を予感して独立、(株)ソーシャルメディアマーケティングを設立。以来、IT業界一筋40年以上の知識、経験、人的ネットワークを活かして、SNS・動画による顧客開拓の仕組み構築の専門家として、コンサルティング・研修を行った企業は380社を超える。また講演家としても大手企業、業界団体など全国各地に1万人以上の受講者がいる。

■ 主な専門誌等への寄稿

- 「美容の経営 PLAN」(女性モード社発行 2014年2月号)
- 「美容の経営 PLAN」(女性モード社発行 2014年10月号)
- 「観光マーケティング実務責任者養成講座」(日本地域広告会社協会発行 2017年10月)
- 「torim」トリマーのための活用型専門誌(インターズー発行 2018年2月号)