

レヴィメールニュース 2024年1月18日号

※本メールは過去に名刺交換させていただいた方へお送りしています。

こんにちは、株式会社レヴィです。いつも応援を頂きありがとうございます。
このメールでは、株式会社レヴィの取り組みやシステムデザインに関する最新の情報についてお知らせします。

お正月とよべる期間は過ぎてしまいましたが、本年初の配信となりますので、遅ればせながら挨拶とさせていただきます。明けましておめでとうございます。新年もどうぞよろしく願い致します。今年最初の配信となる今回のメールニュースでは、無料ダウンロード資料公開やイベント開催情報など5件のお知らせをお届けします。

【目次】

- ・「SEで学ぶ03～日本製品の競争力復活のために必要なもの～」の無料配布を開始しました！
- ・1/30(火) 19:30～ 提案力×構造化 イベント開催
- ・1/31(水) 19:30～ DX×構造化 イベント開催
- ・レヴィ年末生放送のアーカイブ動画を公開中です
- ・ゲームマーケット2024年（春）への出展が決まりました

■■■■「SEで学ぶ03～日本製品の競争力復活のために必要なもの～」の無料配布を開始しました！■■■■

ご好評を頂いている「システムズエンジニアリングで学ぶ」シリーズの第3弾を公開しました！どなたでも無料でダウンロードできますので、ぜひご利用下さい。

第3弾では「日本のものづくり（製品開発）の課題」を取り上げました。日本の製品が競争力を失ってしまった現状や原因について考察し、システムズエンジニアリングの観点から打開策を提示するという内容になっています。

製品の企画や開発に携わる方をはじめ、幅広い分野の皆さんにご覧になって頂ければ幸いです。

システムズエンジニアリングで学ぶ～日本製品の競争力復活のために必要なもの～

<https://levii.co.jp/downloads/learn-in-se-03/>

■■■■1/30(火) 19:30～ 提案力×構造化 イベント開催■■■■

できる営業は何が違うのか？その本質とはズバリ「構造化」ではないか、という趣旨のイベントを開催します！

カウンターパートの現状、組織階層それぞれのミッションや課題、会社としての未来像、

自社の商材を時間軸に落とし込み提案へと繋げる。それぞれの点を構造へと繋ぎインサイトを生み出すことこそが提案営業に求められる能力です。

営業マネージャー、そして、参加者の皆さんと議論しながら一緒に理解を深めていきたいと思えます。ぜひご参加ください！

【できる営業の本質は何か？提案力と構造化について営業マネージャーと考える！】

[日時] 2024年1月30日（火） 19:30～

[形式] Zoom + Balusを使ったオンライン形式

[登壇者]

- ・ 島田 隆太郎 氏（株式会社スタディスト Teachme Biz 事業本部 営業部 部長）
- ・ 杉村 空 氏（株式会社ライナフ 取締役 営業部 部長）
- ・ 萩原 利士成 氏（株式会社レヴィ 取締役）

イベント詳細・お申込みはこちらから

<https://levii.connpass.com/event/307896/>

トップセールスの提案営業をチームとして実践できるようになるサービスです。営業、カスタマーサクセス、営業企画の方におすすめです。併せてご覧ください。

構造で見える化！ Balus 誰でも提案営業

<https://levii.co.jp/services/pages/sales-series/>

■■■1/31(水) 19:30～ DX×構造化 イベント開催■■■

Slerの方で、顧客との関係性に難しさを感じている方は多いのではないのでしょうか。とすると下請けのようになってしまい、ビジネスのパートナーとしての良い関係を保てなくなってしまう。

顧客との関係構築において「構造化」がとても有効だと考えています。顧客のビジネス／業務の現状や抱えている課題を自分ごととして深く理解し、顧客視点での将来像を描き、それを自社のビジネスや関係性へと落とし込むための力が必要になります。

イベントでは、レヴィの考え方やノウハウを共有しつつ、参加者の皆さんと議論しながら一緒に理解を深めていきたいと思えます。ぜひご参加ください！

【顧客に選ばれるパートナーになるためには？下請けベンダーにならないために Sler ができること】

[日時] 2024年1月31日（水） 19:30～

[形式] Zoom + Balusを使ったオンライン形式

[登壇者]

- ・ 嘉本 壮吾 氏（株式会社レヴィ カスタマーサクセス）
- ・ 萩原 利士成 氏（株式会社レヴィ ハーモナイザー）
- ・ 安西 剛 氏（株式会社レヴィ Balus PdM / 株式会社 Satie 代表取締役 / 株式会社 asken VPoE）

イベント詳細・お申込みはこちらから

<https://connpass.com/event/308055/>

関係者で同じ絵を描くことで協働してICT/DXプロジェクトを推進できるようになるサービスです。Slerのマネージャー／営業／エンジニア、情シス担当者、DX担当者の方におすすめてです。併せてご覧ください。

構造で見える化！ Balus 誰でも提案営業

<https://levii.co.jp/services/pages/dx-series/>

■■■レヴィ年末生放送のアーカイブ動画を公開中です■■■

昨年度末の12月29日に年末生放送を配信しました。今回はBalusをつかったパネルクイズやゲームなど「Balusの変わった使い方」を楽しめる内容となっています。

アーカイブ動画という形で全編視聴可能にしていますので、見逃した方はぜひご覧ください。

レヴィ生放送#5 パネルクイズで2023年を振り返る アーカイブ

<https://youtube.com/live/6wRjBNhOiZg>

■■■ゲームマーケット2024年（春）への出展が決まりました■■■

2024年4月27日～28日の日程で東京ビッグサイトに開催される「ゲームマーケット2024（春）」に、レヴィがブース出展することが決まりました。

情報処理学会の情報システム教育コンテストにて最優秀賞を頂いたボードゲーム「ペジテの自転車」をはじめ、オリジナルのボードゲームを展示します。

詳細が決まり次第、追ってお知らせ致します。

ゲームマーケット2024（春）

<https://gamemarket.jp/>

システム開発体験ゲーム「ペジテの自転車」

<https://levii.co.jp/lab/pejite/>

★★★ 今日のシステミング辞典 ★★★

【開始ノード】

アクティビティモデルを構成するノードタイプの一つで、スコープ内のアクティビティの開始を意味します。UMLでは黒丸のノードで表現されます。新しい年をスコープとした活動を開始している方も多いと思います。今年も頑張っていきましょう。

システムデザイン研究所

<https://levii.co.jp/lab/>

システミングガイドブック

<https://levii.co.jp/downloads/guidebook-02/>

--

発行：株式会社レヴィ

〒113-0033 東京都文京区本郷4-1-3

<https://levii.co.jp>