



販路開拓
につながる



8つのセミナー

『売れる』ための
『仕組みづくり』を
支援します！

Step

2

消費者目線でヒットを生む！！

新商品・新サービスの企画開発

★商品やサービスの背景を伝えお客様から選ばれる商品を作ろう！

お客様が「欲しい」と思う商品は必ず売れます。しかし、簡単のように見えて実は一番難しいのが、お客様が“本当に”欲しているものが何かを知ることです。そこを上手く捉えて開発されたものこそがヒット商品となるのです。そこで本セミナーでは、実際の商品開発事例を題材にしながら、商品力、販売力を赤めるポイントや、演習等を通じ商品、サービスを改良するポイントなどを楽しく、わかりやすく学んでいきます。是非皆様ご参加ください。

日 時

講座内容

平成30年

6月22日(金)

14:00~16:00

● 講師紹介 ●



みずした とも のり
水 下 智 則

氏 ネクストマーケティング株式会社 代表取締役

森永乳業(株)、イオンリテール(株)で商品開発、マーケティング職に従事した現場経験と、企業経営に関する知識を活かし、企業の商品企画・開発及び販売促進を支援している。震災後は福島市内で商品開発・販売促進研究会を立ち上げ、県内の食品製造業の販路開拓を継続的に支援している。中小企業診断士、社会保険労務士、MBAの資格を有する。

実際の商品開発の事例を用いながら解説するセミナーはわかりやすいと大変好評。一般的消費者向け商品の開発を中小規模でどう進めていくか解説していく。特に製造業や小売業、飲食業などに関する事業に携わる方にはおススメ。販路開拓や販売促進に関するアイデアも豊富に持ち、課題となりやすい“作った後どう売るか”という点も解決に導いていく。

1.売上アップの考え方

「売上を上げよう」では売上は上がらない…
売上を分解してみよう

2.商品開発 ～基礎編～

商品コンセプト作成ワーク
仮面ライダーはなぜ日曜日の朝に放送しているのか
顧客が価値を感じる差別化とは

3.販売促進と販路開拓

既存商品の拡販～売り場、商品の拡張～
新規顧客の開拓～成長分野への参入～
売するための仕組みづくり

4.商品開発 ～応用編～

事例 1 ハーレーダビッドソン
事例 2 仮面ライダー
事例 3 ハローキティ

※事例などは変わる場合がございます。

牛久市商工会

販路開拓サポート事業