

～コンセプトが曖昧な商品・サービスは絶対売れない！～

ヒット事例
から学ぶ

新商品・新サービス開発 はじめる時の秘策！

消費税は来年10%に上がる予定です。飲食料品などは軽減税率が導入されることが決定していますが、いずれにしても今から対策を考えておくことが肝要です。それには、付加価値の高い新たな商品やサービスを生み出すことが求められます。国内の人口動態やライフスタイルの変化など、日々刻々と変化するトレンドを的確に把握し、商品化・サービス化することで、爆発的なヒットにつながった事例も数多くあります。

今回のセミナーでは、「中小企業のヒット商品のトレンド」「販売ターゲット（市場）の選定」「商品コンセプトの立案」「商品開発のプロセス」「新商品のアイデア発想法」等を学びます。是非ご参加下さい。

日 時 平成30年10月26日（金）15:00～17:00

会 場 茅野商工会議所 大会議室

講 師 K-MAXコンサルティング 代表 河合 正嗣 氏

1961年静岡県生まれ。1983年早稲田大学社会科学部を卒業後、飲料メーカーの㈱ポッカコーポレーション（現：㈱ポッカサッポロフード&ビバレッジ）に入社し営業、営業企画、マーケティングなどを手がける。1997年同社を退社し、1999年より㈲トライアルプロモーション、2016年より現職。主に新商品開発や企画立案、提案営業を得意とし、輸送機器メーカー、おもちゃメーカー、食品メーカー、ゼネコン、IT企業、寿司チェーン、食品卸売業、結婚式場チェーン、物流会社、業務機器メーカー、物流会社など多くの会社で実績を上げている。



内 容

トレンド分析からターゲット設定と仮説設定

キーワード：商品開発の基礎とは？～外してはいけない重要なこと～

商品開発テーマ選択と商品アイデアを大量発想

キーワード：設定した仮説の中からテーマを選ぶには？

商品コンセプト構築とネーミング・価格・流通を決める

キーワード：大量に出されたアイデアを鋭いコンセプトに創造する方法

地方発：中小企業のヒット商品・サービス事例

参加費 無料

定 員 30名

対 象 製造事業者、販売事業者、農産品生産者、飲食店、サービス業等

お問い合わせ・お申し込み（期限 10月19日（金）まで）

10月26日（金）開催 茅野商工会議所

TEL:0266-72-2800 URL:http://www.chinocci.or.jp

お申し込み

FAX

0266-72-9030

新商品・サービス開発セミナー(10/26)参加申込書

事業所名		TEL	()	—
住 所	T -	FAX	()	—
受講者名		E-mail		@