

未充足ニーズからアプローチする



【セミナーの意図】HASHIGUCHI Marketing seminar VOL.7-17

ブームで終わらない定番商品はどうやって仕掛けるか？
新規需要を創造するマーケティングについて、やまやの明太子、黒霧島など数々の定番商品を仕掛けた宮崎出身の仕掛け人がワークショップを開催します。

昨年、秋より、6回のマーケティングセミナーを行ってきましたが、今回、今までのセミナーよりも、より実践的に、セミナーでは充分に開示されなかった新商品開発のノウハウを参加者の方に伝授するため、約1年間のワークショップを実施することにいたしました。

参加者自身の商品やサービスについて、ご自身で新コンセプトを産み出すためのノウハウを具体的に提供する予定です。今回のワークショップは、意欲的な参加者24名のみに限定し、約1年間、通して行う予定です。皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

売れる商品コンセプトを創造するワークショップ

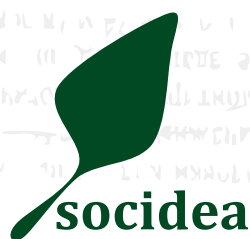
- | | | | |
|--------------|---|--------------|---|
| 第1回
4/12 | 新コンセプトのための
消費者欲求の考え方(本当のニーズを知ろう) | 第2回
5/10 | コンセプト創出準備
自社製品の特徴とは？ 自社商品を知っていますか？ |
| 第3回
6/14 | 創造力向上のためのアイデア発想法
(はっと振り向く言葉の使い方) | 第4回
7/12 | 商品の消費者ベネフィットと、
自社商品の消費者ベネフィットの違いを探ろう |
| 第5回
8/9 | 自社商品の消費者ベネフィットの作り方 | 第6回
9/13 | 自社のコンセプトと
消費者ベネフィットのすり合わせ(CASシートとは？) |
| 第7回
10/11 | あなたのコンセプトは正しいのか？
を確認する実験方法(調査による需要の確認) | 第8回
11/8 | どの程度売りたいのか？
販売目標設定(SOS法とは？) |
| 第9回
12/13 | 販売形態って何？
(販売単位・エリア・領域の決定はどうするのか) | 第10回
1/10 | どうやって商品を知ってもらうのか
(広告方法、チラシの書き方、PRのやり方) |
| 第11回
2/14 | イノベーションを実施するために…。 | | |

全11回
第3期

【日時】毎月第2土曜日 13:00-16:30

【場所】あめいろCAFÉ 【参加費】3,000円(消費税込) 【参加者】限定24名
宮崎県宮崎市宮田町10-18(駐車場有)

【対象となる参加者】新商品を開発したい経営者・エンジニア、起業したい方、
店舗経営者で新しいサービスや商品を始めたい方



参加希望される方は、下記の連絡先まで、会社名・氏名・電話番号・メールアドレスを記載のうえ、懇親会の参加の有無も合わせてお知らせください。

【連絡先】ソシデア知的財産事務所(大久保・池野) 【住所】宮崎県宮崎市宮田町11-24黒木ビル1F

【TEL】050-3736-7495 【FAX】0985-89-3709 【e-mail】info@socidea.jp

<http://www.socidea.jp/>