

“消費者目線”での失敗しない製品づくりとは？ 実践演習を通して学びます

各回とも初めに講師(モデレータ)がそれぞれのテーマに応じた講義を行います。その後グループワークやディスカッションを行い、マーケティングの考え方を習得していきます。製品の企画・開発からその販売にいたる一連のプロセスについて、新たな考え方を獲得してください。

開催日程	テーマおよび概要
第1回 10月24日(木) 13:30~17:00	「これからの市場動向と製品開発」 * 時代の変化とパラダイムシフト ~市場の環境変化を把握しよう~ * 顧客(消費者)に本質的な変化が起きている * これからの製品開発の考え方 * 目指すべきゴール
第2回 11月7日(木) 13:30~17:00	「潜在顧客をどう見つけるか」 * 戦略マーケティングの考え方 誤) 良い製品は売れるはず → メーカー側(売る側)の発想 正) 社会のニーズを満たす手段を提供する → 顧客側の発想 * 顧客は誰か? * ポジショニングマップでターゲットを見つける
第3回 11月21日(木) 13:30~17:00	「売れる製品の道筋づくり」 * マーケティングフレームワーク 誰に → 何を → どのように * ターゲットの理解 * ターゲットの選定 * 顧客(消費者)が欲しがっているものとは
第4回 12月5日(木) 13:30~17:00	「製品のコンセプトをどう伝えるか」 * コンセプトの理解 * コンセプトの作成 * ブランディングの出発点 * プライシング(価格決定)と商品開発の関係
第5回 12月12日(木) 13:30~17:00	「効果的な商談方法」 * 販路開発の基本 その商品をターゲットに届けるにはどの販路が最適か * 売れる仕組みの理解 * 効果的な商談の進め方とは * 商談ロールプレイング

この研究会は、2013年2月~7月の間で第一期を開催しました。その際のアンケートの抜粋です。

第一期
参加者の声

- ・今までに経験したことのない考え方を体感できました！ (A社製品管理部Mさん)
- ・新商品を考えるプロセスを学びました。 (B社営業部Uさん)
- ・他社の企画に関する話も聞けて良い刺激を受けました！ (C社商品企画部Mさん)

< 製品開発に新しい視点を見出してください >

新製品こそ売上拡大の最強の武器です。しかし、それを生み出すのはなかなか難しく、モノはできても売れない、あるいは新しい価値やサービスが顧客に受け入れてもらえない、というのがよくあるケースではないでしょうか？ これはどの企業にも共通する悩みです。こうした状況を打破するために、このたび「売れる製品」開発会議を開催します。これは、異業種の企業が集まって製品開発の考え方を学ぶとともに、ディスカッションを通じて新しい視点を見出す場です。社会が変容するなかで、これまでの開発手法や作り手からの提案が通用しなくなってきました。何かを「変えなければ！」「変わらなければ！」とお考えの方はぜひご参加ください。

講師(モデレータ)紹介 日本エスワイエヌ株式会社 代表取締役 **中島 央雄 氏** (なかじま ひさお)

日系大手製薬会社や外資系最大手製薬会社で医薬品・衛生用品のマーケティング・新製品開発、健康食品事業の戦略立案に従事。その後、日系医療衛生品卸メーカーで新規事業(通信販売事業)の事業責任者として、商品開発、通販インフラの整備などを行い、新事業の上市を実現。上場企業の取締役(経営企画部)として、経営計画や新規事業の企画運営のマネジメント経験も持つ。中小企業のマーケティング力向上を目的として日本エスワイエヌ株式会社を設立し、国内外の多くの企業のマーケティング戦略、商品開発、販路開発などをサポートしている。大阪府主催「なにわマーケティング大学」講師。



開催要項

- **日時** 平成25年10月24日(木)~12月12日(木)の間で全5回開催
 ※各回の開催日程は左ページをご覧ください
 時間帯:各回とも13:30~17:00
 ※終了後、任意参加の懇親会を予定しています(費用別途)

- **会場** 大阪府工業協会研修室
 [大阪市中央区本町4丁目2-5 本町セントラルビル7階]
 [地下鉄御堂筋線「本町」駅 8番出口より徒歩約1分]

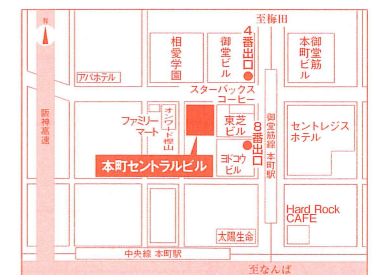
- **主な対象者** 経営者、開発・商品企画あるいは営業部門の責任者
 ※新しい事業を立案する立場の方にお勧めします

- **募集定員** 20名

- **参加費** 1名につき(全5回分) 当協会会員企業の方 **69,300円**
 非会員企業の方 **79,800円**

◇振込先 三井住友銀行 備後町支店 当座 No.201068 りそな銀行 大阪営業部 当座 No.1027054
 三菱東京UFJ銀行 信濃橋支店 当座 No.321966

- **申込方法** 裏面の参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXで当協会までお送りください。折り返し、参加票(会場案内図)・請求書・および振込用紙をお送りいたします。
 ※欠席された場合でも参加費の返金はいたしかねます。代理の方がご出席ください。申し込みの取り消しは初回開催日の3日前までとなります。



お申し込み、
お問い合わせは

公益社団法人 大阪府工業協会 事業部 TEL 06-6251-1138
 〒541-0053 大阪市中央区本町4丁目2-5 申込みFAX 06-6245-9926