

消費者目線でヒットを生み出し 消費増税・軽減税率導入を乗り切ろう

新製品・新サービスの企画と開発

知って得するマーケティングと「売りたい目線」「買いたい目線」

お客様が「欲しい」と思う商品は必ず売れます！

新商品・新サービスの企画・開発にあたっては、お客様のニーズを意識することは最も重要なことです。時間と手間から疎かになりがちですが、ヒット商品とはお客様のニーズを上手く捉えて、企画・開発されているのです。

本セミナーでは、実際の商品開発事例を題材にしなが、短期間・低コストでできるニーズの収集方法と、開発に活かす方法を分かりやすく解説します。消費税率の引き上げ、軽減税率制度の導入を控えた今、総合的な経営力の強化が求められています。是非、本セミナーを受講し、新製品・新サービスの企画、開発にお役立てください。

みずした ともりの

【講師】 水 智 則 氏 ネクストマーケティング株式会社 代表取締役

福島県会津若松市出身。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。



日 時 平成29年 7 月 24 日 (月)
 14:00～16:00

場 所 甲府商工会議所 201会議室
 (甲府市相生 2-2-17)

受講料 無料

定 員 50名(先着順)
 (※定員になり次第、締め切らせていただきます)

講座内容

- ・商品開発の問題点
- ・顧客ニーズを活かした商品開発のポイント
- ・マーケティング・リサーチ
～どうやって顧客ニーズを理解するか～
- ・アイデアの発想
- ・商品のコンセプト作り

【申込方法】

下記申込書に必要事項をご記入いただき、
FAX:055-233-2131にてお申込みください。

【お問い合わせ】

甲府商工会議所 羽田 TEL:055-233-2241

主催

甲府商工会議所

7/24(月)『消費者“目線”でヒットを生み出す新製品・新サービスの企画と開発』

申込日(H29/ /)

事業所名		T E L	
ご住所	(〒 -)	F A X	
参加者氏名		参加者氏名	