

# 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

～欲しい商品をつくれれば必ず売れます～

お客様が「欲しい」と思う商品は必ず売れます。ただ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。

本セミナーでは実際の商品開発事例を題材にしなが、短期間で低コストでできるニーズの収集法とそれを開発に活かす方法をわかりやすく解説いたします。

講師 みずした ともりの  
**水 智 則** 氏 ネクストマーケティング株式会社 代表取締役  
社会保険労務士法人グリーン 代表社員

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売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28年10月18日(火)  
13:30～15:30

【会場】海南商工会議所 会議室

【定員】30名 【受講料】無料

【主催】海南商工会議所 中小企業相談所  
(TEL:073-482-4363)

【申込】下記申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで  
FAX:073-482-7370 またはホームページ (<http://www.kainan-cci.or.jp>) 内の申し込み  
フォームにてお申込みください。

## ● 内容 ●

- ・商品開発の問題点
- ・商品開発のポイント
- ・マーケティング・リサーチ  
～どうやって顧客の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

10/18 セミナー 受講申込書 ※印は必須です

※事業所名		※TEL		FAX	
※ご住所		E-mail			
※お名前		※業種 (該当に○印)	製造・建設・小売・卸売・サービス・その他( )		

※個人・企業情報の保護について セミナーご応募の際にお伺いする個人情報は、日本商工会議所及び海南商工会議所と共有し、問合せへの回答といった連絡と本事業の円滑な遂行及び改善のための分析や、講演会の内容に応じた関連する情報提供に利用します。ご提供いただいた情報については、法令に基づく開示請求があった場合、本人の同意があった場合、その他特別な理由のある場合を除き、第三者には提供いたしません。ご提供いただいた個人情報を正確に取り扱うよう努めます。