

# 消費者目線でヒットを生み出す

## 新商品・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」

**商品やサービスの背景を伝えお客様から選ばれる商品を作ろう！**

新商品・新サービスの開発のコツを学んでみませんか。お客様が「欲しい」と思う商品は必ず売れます。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・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。是非ご参加ください。

**講師**

みずした ともりの  
**水下 智則 氏**

ネクストマーケティング株式会社 代表取締役

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。



**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

**日時** 平成30年**11月2日(金)**  
**13:30～15:30**

**場所** **長崎商工会議所 2階ホール**  
(長崎市桜町4-1)

**受講料** **無料**

**定員** **50名**  
(※定員になり次第、締め切らせていただきます)

**【申込方法】**

下記申込書に必要事項をご記入の上、  
**FAX:095-825-1490**にてお申込みください。

**【お問い合わせ】**

長崎商工会議所 中小企業振興部 特別支援事業課  
**☎:095-822-0111**

**主催** **長崎商工会議所**

**『消費者目線でヒットを生み出す新商品・新サービスの企画と開発』11/2(金) 申込書**

長崎商工会議所 中小企業振興部 行 **FAX:095-825-1490** 申込日(H30/ / )

事業所名		業種	
所在地	〒	TEL	
		FAX	
受講者名①		受講者名②	

**【個人情報の取扱いについて】**

※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。