

“新商品開発力”と“営業力”の相乗効果で売る
 ～商品力だけでも売れない、営業力だけでも売れない～

新規顧客開拓を 全5回講座 成功させる

中小企業・小規模事業者のメーカー・製造業などにおすすめします！

- ✓ 商品化のアイデアを持っている企業…
- ✓ 自社の強みを活かして新商品の開発をしたい企業…
- ✓ 下請けだけでなく自社商品を開発したい企業…
- ✓ 販路開拓をしたいが何から始めたらいいのかわからない企業…
- ✓ 新商品を開発したが思うように売れない…

2016年10月13日(木)
 ～2017年2月9日(木)



- 時間：13:00～16:00
- 講師：長谷川 博之 氏
(株)リンケージM.Iコンサルティング 代表取締役
- 受講料：1社につき**10,000円**(税込)
- 募集人員：**20社**(1社2名様まで) 先着順
- 会場：庄内産業振興センター研修室
- 申込締切：**2016年10月3日**(月)

第1回
2016年10月13日(木)
 自社のことを知っていますか
 ■ 自社の強みと弱みは？
 ■ 競合のことを知っていますか？
 ■ 自社のポジションは？
 ■ お客様の苦情はニーズの山
 ■ お客様の要望を聞けばいいのか？

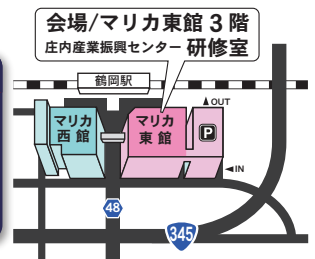
第2回
2016年11月10日(木)
 進むべき新商品開発の方向性
 ■ 機会と脅威
 ■ SWOT分析
 ■ 進むべき市場と商品開発の方向性
 ■ 新商品のコンセプト立案

今後あらゆる市場が縮小する中、企業には顧客のウォンツやニーズに合致した新商品開発力と営業力が強く求められています。また、価格主導権を持った付加価値が必要です。本講座では、新商品開発力と営業力を絡めて、新規顧客開拓を成功させる方法を示します。

第3回
2016年12月8日(木)
 アイデア発想の技法と評価
 ■ オズボーンのチェックリスト
 ■ カードブレインライティング
 ■ KJ法によるアイデアの分類
 ■ アイデアの評価

第4回
2017年1月12日(木)
 新商品の企画
 ■ ワンシート企画書
 ■ 特許、実用新案などのチェック
 ■ ターゲットの明確化
 ■ メリットとデメリット
 ■ ネーミング ■ モニタリング

第5回
2017年2月9日(木)
 新商品販売の営業戦略
 ■ 営業戦略の立案
 ■ 最適な媒体の選び方
 ■ 営業ツールの選定
 ■ キャッチコピー作成



● お申込み・お問合せ先

庄内産業振興センター
 公益財団法人 庄内地域産業振興センター

〒997-0015 山形県鶴岡市末広町3番1号 マリカ東館3階
 TEL. 0235-23-2200 FAX. 0235-23-3615
 WEBサイト…… <http://www.shonai-sansin.or.jp/>
 facebookページ… <https://www.facebook.com/shonai.sansin>

詳しい申し込み方法は裏面をご覧ください→