

形式：対面セミナー

補足：配信はありません。会場にお越しの上、ご受講ください（会場が未定の場合は、お手数ですが、Webページでご確認ください）

ジャンル：汎用スキル（QC、ものづくり、ビジネス）

講習会コード： t d s 2 0 2 4 1 1 1 8 a 1

顧客から見放されないためには、付加価値をつけた新たな商品を生み出すことが重要です。本セミナーでは、新商品開発および商品リニューアルに必要な基礎知識と具体的な手順を、演習を通して身に付けていただきます。

新商品開発の要点と商品リニューアルの進め方 ～アイデア発想法とコンセプト立案の基礎講座～

講師：K-MAXコンサルティング 代表 河合正嗣 氏

1983年 早稲田大学社会科学部卒業。同年（株）ポッカコーポレーション（現ポッカサッポロフード&ビバレッジ（株））に入社し、営業、営業企画、マーケティングなどに従事。1997年 同社を退社し、1999年より有限会社トライアルプロモーション、2016年より現職。主に新商品開発や企画立案、提案営業についてのコンサルティングに従事し、数多くの企業で実績を上げている。また、各地の商工会議所、中小企業大学校での講師も務める。著書には『<ヒット！>商品開発バイブル』（共著、アスカ出版社、2001）など

- 日程 2024年11月18日（月） 10:30～16:30
- 会場 東京 ※都内中心部で調整中
- 受講料 36,300円（税込）※9/18までのお申込で2割引となります

<プログラム>

1. 商品開発の基本プロセスとは？

- (1) 商品開発の構成要素
- (2) 勝つための商品開発
- (3) 商品開発のプロセス
- (4) マクロ環境を把握する「トレンド分析」
- (5) 市場を把握する「市場・競合分析」
- (6) 社内を把握する「自社資源分析」
- (7) 顧客を把握する「顧客分析」

2. 既存商品を見直すために行うこと

- (1) 既存商品リニューアル立案のプロセス
- (2) 既存商品の現状を分析する（ポジショニング分析）
- (3) 既存商品の問題点を洗い出す
【グループワーク】欠点列挙法による分析

3. 誰に売るのがターゲットを再度考え直す

- (1) ターゲットの設定法
【グループワーク】新たなターゲットの設定
- (2) ターゲットの潜在ニーズの発想
【グループワーク】ターゲットの潜在ニーズを発掘
- (3) 潜在ニーズから仮説の設定法
【グループワーク】仮説の設定

4. 新たな商品のアイデアを発想する

- (1) アイデア発想法の原理
- (2) アイデア発想法1 ブレインライティング（635）法
【グループワーク】ブレインライティング（635）法の実践
- (3) アイデア発想法2 逆設定法
【グループワーク】逆設定法の実践

5. 新たな商品のコンセプトを創造する

- (1) アイデアをグルーピングする
- (2) マッピングを構成する
- (3) ユーザーベネフィットに転換する
- (4) マッピングから商品コンセプトにまとめる
【グループワーク】商品コンセプト創造の実践

6. リニューアル商品の売り方を考える

- (1) ネーミングの見直し
- (2) 価格の見直し
- (3) 流通の見直し
- (4) 販売促進の見直し

<習得知識>

- ✓ 商品開発の基本的なプロセス
- ✓ ターゲットの設定方法
- ✓ 商品コンセプトの創造とまとめ方

- ✓ 既存商品の分析方法
- ✓ アイデア発想法の理解と実践
- ✓ リニューアル商品の売り方

<講義概要>

商品開発の現場では、新任担当者が必ず押さえておくべき基本プロセスが存在します。また商品リニューアルを検討する際にも、単純に改善ポイントを見つけるのではなく、新商品開発と同様の手順を踏みながら検討を進めることが必要です。本セミナーでは、商品開発担当者に必要な、商品開発の要点と商品リニューアルについての基礎知識および具体的な手順を演習を通して習得していただきます。 ※本セミナーは多くのグループワークがありますので、他社からご参加の方々との意見交換も可能です。

<お申込要項>

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

FAX
03-6261-7924

申込講座	2024/11/18	新商品開発の要点と商品リニューアルの進め方	
会社名※			
所在地※ (請求書等の送付先)	〒		
参加者①	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
参加者②	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込 (紙請求書) <input type="checkbox"/> 銀行振込 (PDF 請求書) <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
支払予定日※	<input type="checkbox"/> [] 月 [] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
備考※			

お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX	上記に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail	送信先： entry@tech-d.jp メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください
C	Web	https://tech-d.jp/ の各講座のページからお申込みください

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

<注意>

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

お支払について

<期日>

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

<方法>

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います）

② クレジットカード（支払方法はメールでご案内します）

【お振込先】

振込先銀行	三井住友銀行
支店	多摩センター支店 (909)
口座番号	(普) 0973522
名義	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ先	名称	株式会社テックデザイン (http://www.tech-d.jp/)		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		