

アイデア発想から市場展開まで

ご参加のみなさまでヒット商品を生みだしましょう！！

あかし販促ミーティング

5回シリーズ(希望回のみ参加可)



アイデアを市場に通用する商品に仕上げるには？ お客さまの「いいね！」をいただくには？
商品ストーリー創りって、どんなこと？どうやってつくるのかな？ お客さまの共感共鳴を生むには？
バイヤーをうならせるプレゼンテーションとは？ 尽きない悩みはさまざまです。

このワークショップで課題解決のアイデアを出し合いませんか。会話を弾ませるほどに、ヒントが見つかります！！

終了 第1回 9月3日(火) 市場に通用する商品開発とは？ 「その流れ 発想から商品化まで」

終了 第2回 9月18日(水) お客さまが欲しくなる商品とは？ 「顧客を知る&市場を知る」

終了 第3回 10月3日(木) テストマーケティングの実際 「やってみよう 試作&模擬展示会」

終了 第4回 10月17日(木) ヒット商品を生み出すには？ 「モニタリング&ブラッシュアップ」

第5回 10月30日(水) 商談を成功させるには？ 「育てよう 顧客コミュニケーション」

～詳細は裏面をご覧ください～

講師： ほそたに 細谷 よしふみ 佳史氏 兵庫県よろず支援拠点コーディネーター

洋菓子製造メーカーマーケティングセンターにて販売促進・商品企画部長を経て、H18年にアーティストテーブルブッシュピンを設立。マーケティングアドバイザーとして従事する中、
(独) 中小企業基盤整備機構にて実務支援アドバイザーとして幅広い支援活動を行っている。



会場 明石商工会議所 会議室 (詳細は裏面をご覧ください。)

時間 各回 13:30～16:00 定員 各回 12名 受講料 無料

申込 ホームページ (<http://www.aipf.or.jp/>) からお申込みいただくか、下記申込書にご記入の上、FAXしてください。

主催

お問合せ (一財) 明石市産業振興財団 明石市大明石町 1-2-1 明石商工会議所ビル 2階 TEL 078-918-0331

[FAX] 078-918-0332 明石市産業振興財団 行

10月30日(水) 「あかし販促ミーティング」 受講申込書					
事業所名	[所属・役職]				
所在地	〒 —				
受講者氏名	TEL		FAX		
	E-mail				
営業内容					
課題・質問等					

※ご記入いただいた個人情報は、当財団が実施する各種事業の企画、案内、情報提供に利用することがあります。

あかし販促ミーティング

全5回 プログラム（希望回のみ参加可）

	日 時	内 容	会 場
1	9/3(火) 13:30~16:00 終了	商品開発 その流れ 発想から商品化まで 商品開発の発想から売れる商品を創るまでの流れを学びます。 「売れていない商品があつて…」「新商品の開発をしたいけど…いいアイデアが思いつかなくて」「作ってみたいけどこれって売れる？」など、同じ悩みを持つ皆さまだからこそ、違う視点からのアイデアが浮かぶはず。みんなで考えアイデアを出し合い、売れる商品と一緒に創りましょう！	6 階 集会室
2	9/18(水) 13:30~16:00 終了	顧客を知る&市場を知る 商品開発と同時に、お客様の反応や現在の市場の様子を調査することも大切です。テストマーケティングのやり方をテーマに、皆さまの体験をお聞きしながら効果的な調査方法を学び、今後に活かしていきましょう！	5 階 大会議室
3	10/3(木) 13:30~16:00 終了	やってみよう 試作&模擬展示会 一番盛り上がる回です！ 新商品だけでなく既にある商品も対象にし、お客様と接する場を想定し体験します。商品に対するお客様の本音を聞け、商品改良に活かせるチャンスになるとともに接客方法や商品の薦め方のヒントが見つかります。同時に、アンケート調査やターゲットの絞り方も学びます。 商品開発を行っていない方も、消費者の一人としてぜひお気軽にご参加ください。	6 階 集会室
4	10/17(木) 13:30~16:00 終了	モニタリング&ブラッシュアップ 第3回でアンケート調査をされた方はぜひ！ 前回で得たアンケート結果をもとに、市場に通用する商品なのか？ 価格設定は適正か？ ターゲット層はまちがっていないか？ など、商品コンセプトの再構築や商品改良に役立てて、ヒット商品を生みだすきっかけにしましょう。	5 階 大会議室
5	10/30(水) 13:30~16:00	育てよう 顧客コミュニケーション お客様に買ってもらうためにどんなセールストークを展開しますか？ バイヤーへの商談はどのように行いますか？お客様の心を掴んで印象に残してもらえるプレゼンテーションが大切です。ロールプレイングをしながら学び、「またここで買いたい！」と思ってもらえるようなコミュニケーションを習得して今後の販促につなげましょう！	5 階 大会議室