

どの業界でも使える“売れる仕組みの作り方”

爆発的に売れる

新商品の開発

平成29年

1月19日(木)

14:00~16:00

売れる商品を創るための社長の仕事

売れる商品・サービスを開発するためには、消費者の心理を知る必要があります。実は消費者は2度商品・サービスを評価しています。1度目は買う前です。その商品・サービスを買うかどうかを評価しています。2度目は買った後、利用の感想等で、その商品・サービスを評価します。2度の評価する機会に向けて何をすべきか？本セミナーでは事例を基に、消費者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します。

— 講座内容 —

- 新商品を開発しても売れないのはなぜか？
- 新商品開発に奇抜なアイデアは必要ないのか？
- 売れる商品を創るための4つのステップ
- インターネット時代の顧客の創造等

■ 講師

Think&Do株式会社 代表取締役

ほりこし きちたろう

堀越 吉太郎 氏



〈プロフィール〉

1973年東京生まれ。大学卒業後、新聞社の関連会社の社員を経て、東京都内にて新聞販売店を経営。2011年6月、新聞販売店を売却後、渡米し、世界No1スモールビジネスコンサルタント、マイケルE.ガーバーから直接指導を受ける。ガーバーの神がかりのパワーに圧倒されて、アントレプレナーシップ(起業家精神)に目覚める。以来、マイケルE.ガーバーの仕組み化理論を伝える研修とコンサルティングを中小企業を中心にあらゆる業種で行っている。主な著書『社長が会社になくても回るガーバー流仕組み経営』(KADOKAWA/中経出版)主なメディア「プレジデントネクスト」(プレジデント社)にて、「偉人の習慣」を連載中。日立システムズのウェブサイトにて『社長 渋川陽一の論語とコーポレートガバナンス』を連載中。

■ 会場 津商工会館5階会議室

■ 受講料 無料

■ 定員 40名(定員に達し次第、締め切ります。)

【問い合わせ先】

津商工会議所 中小企業相談所(若松・前田)

☎059-228-9141 FAX 059-228-7317

主催 津商工会議所

【申込方法】 下欄申込書に必要事項を記入の上、

FAXにてお申込みください。

1/19(木)『爆発的に売れる新商品の開発』参加申込書

津商工会議所 行

返信FAX **059-228-7317**

申込日(平成 年 月 日)

事業所名	業種 : 小売・卸売・サービス・製造・建設・その他		
所在地	(〒 -)		
TEL		参加者名①	
FAX		参加者名②	

※御記入いただいた情報は、当会議所が行う各種連絡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。