

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31年
2月20日(水)
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ィアは必要ないのか？
- 売れる商品を作るための4つのステップ
- インターネット時代の顧客の創造 等

■会場 別府市男女共同参画センター

あす・べつぶ (ビーコンプラザ前)
別府市大字別府字野口原 3030-16

■受講料 無料

■定員 30名 (定員に達し次第、締め切ります)

【お問い合わせ先】

別府商工会議所 中小企業相談所（大塚・宮崎）

TEL: 0977-25-3311 / FAX: 0977-26-2232

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スマート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『社長が会社にい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。

主催 別府商工会議所 商業部会

〔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。

2/20(水)『爆発的に売れる新商品の開発』受講申込書

別府商工会議所 行

FAX: 0977-26-2232

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 _____

受講者名① _____

電話番号 _____ FAX _____

受講者名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。