

商品開発を自己満足におわらせるな！

いくら思い入れがつまっても、いくらすばらしい商品にしあがったとしても売れなかったらただの自己満足！せっかく商品を作るからには、全国区をめざそう！

■ 研修のねらい

本セミナーでは、商品開発に日々励むメーカーさんの、まず基本的な考え方に挺入れをします。メーカーさんの『良い』がはたして消費者からみた『良い』と一致しているのかどうか？時流にマッチしているのかどうか？自社ブランドをいったいどの位置づけにもっていききたいのか？まずはそこから入ります。周りを理解できない人に、売れる商品はつくれません。

■ 対 象

製造業（食品、化粧品、雑貨等）のオーナーさんの集まり、または開発担当者達を対象。いままでの既存ルートだけでなく、全国区、または世界に向けて打って出たいと希望している前向きなグループや人なら誰でも。

■ プログラム

●午前の部

オリエンテーション

研修の狙いと目的

1. 『ものづくりをすること』のすばらしさとそこに潜む怖さについて
2. 演習（1）ワークショップ
まず自社で一番売りたい商品について自己検証をします。
3. 演習（2）ワークショップ
人数次第ですが、（1）の自己検証をもとに発表し合い、評価しあいます。

午前のまとめ

●午後の部

午前の振り返りと質疑応答

4. 演習（3）ワークショップ
自己改善案の作成
5. ケーススタディ
どこの市場に向けて自社製品アピールすることが有益なのか、もしも既存ルートしかないと分かった場合は、どのようにアピールする事が良いのかについて検証
6. 質疑応答

■ 講師料・依頼条件など

1日研修：25万円。（消費税別）

対象は20名まで。それ以上は補助講師が必要となりますのでご相談下さい。講師料のほか高崎駅起点の交通費と遠方の場合宿泊施設が必要です。

■ 講師よりひとこと

いままで「通販に出したい」、「テレビに出したい」と希望される多くのメーカーさんとの出会がありました。いっしょに考えいっしょに市場デビューを果たすという実績を多くもっています。ものづくりをする人は、多くの場合、あまりの思い入れに周りが見えなくなっています。その辺をふまえて、販路拡大の道への一歩を踏み出せるようコンサルテーションをしていきます。

■ 講師プロフィール ■

芳子ビューエル (Yoshiko Buell)

株式会社アルト 代表取締役



■ 専門分野

◎マーケティング（通信販売、テレビ通販） ◎営業・販売 ◎生産・技術・
物流（商品企画含む）

■ 得意業界

◇法人向けサービス業 ◇卸売業 ◇製造業

■ 経 歴

北欧スタイルの総合卸業として事業展開、カタログ通販・テレビ通販にも進出。（2006年度売上見込み7億円）メーカーへの拡販コンサルティングを行いながら、官学における経営・起業・海外取引関連で多数講演、既刊誌・業界紙へも寄稿。元JETRO輸入専門家。（株）APEX専務取締役。

■ コンサルティング実績

<国内実績>

- ・障害者施設生産の製品・不織布メーカー・化粧品メーカー
- ・某酒造メーカー・原料メーカー・鍋メーカー・タオルメーカー

<海外実績>

- ・老舗医療寝具メーカー・ジュエリーボックスメーカー・デザインテーブルウエア会社
- ・世界最大級の組み立て家具メーカー

■ セミナーテーマ

「未来を拓こう！_グローバル化時代に生きる日本人を目指して」「輸入ビジネスの成功・失敗談」「物が売れない時代に売り上げを伸ばす方法」「地域の経済」「海外有望商品の見つけ方」他

■ PR・特記事項

マスメディア通販参入支援、BtoB、商品企画コンサルティングが専門です。100社以上へのコンサルティング実績、豊富な事例は多業種・多品種に及びます。商品データと企業戦略をヒヤリングで明確にし、様々な側面から貴社に最適なご提案をします。

<ポートフォリオ/支援商品実績（海外実績/国内実績）>

雑貨全般、生活日用雑貨、調理器具、寝具、キッチン雑貨、雑貨グッズ、食品全般、健康食品、化粧品ジュエリー、ジュエリー関連、衣類全般、ヘアケア関連、装飾品、コレクタブル