

「顧客目線の新商品開発・ 新サービスの提供」実践研修

～消費者が意識・言語化していない真のニーズを見つけよう！～

新商品開発・新サービスの提供に顧客目線を取り入れようとして、「お客様の声」を集めるアンケートを実施する企業は多いことでしょう。これは消費者の意見を知れば顧客目線に立てると考えるためです。

しかしながら、消費者の意見と実際の購買行動が一致しない例は、実は珍しくありません。

例えば、お客様に「どんな商品が欲しいですか？」とアンケート調査をすると、「低カロリー」「ヘルシー」など健康志向のメニューを挙げられますが、実際は、「高カロリー」「脂っこいもの」を購入されます。そのため、消費者の声をそのまま取り入れるのではなく、消費者が意識・言語化していない真のニーズを見つけることが大切です。

本研修では、新商品開発・新サービス提供に必要な基礎的知識から、グループワークを通じて、商品コンセプトの検討・設定を行うプロセス手法について、2日間にて実践形式で学んで頂けますので、ご興味のある方は是非ご参加ください。

【研修内容】

- ◆「顧客目線の新商品開発・新サービスの提供」とは
- ◆商品コンセプトの開発に係る基礎理論
- ◆講師が実践した商品の紹介
- ◆グループワーク ほか

【講師】(株)三重ティーエルオー・外部専門家、東京農工大学・非常勤講師、(株)連由・代表取締役 **小山 由朗 氏**



大学卒業後、山本光学(株)に入社しオートバイ用品の販売担当から開発に参画。デザイン性と機能性を備えたモトクロス用ゴーグルは世界チャンピオンに使用される。(株)ワコールに入社後は、レオタード、水着の販売を担当。人間科学研究所では、CW-XのMDとしてコンセプト作成から売り場の構築等全てにわたって携わり、ワコールの中で唯一メンズ(男性)からスタートして成功させた。(株)マーケティングコンセプトハウスに入社、実践コンサルタントとして様々な分野で商品開発の指導を行い、ヒット商品を市場に送り出す。2011年に(株)連由を立ち上げ、プロ向けから一般向けまでの商品開発を手掛ける。ゼクシオのゴルフグローブをはじめ、機械系メーカーのアシストロボット、酒類メーカーのカクテルなど幅広い分野でヒット商品開発に関わっている。(※ クリエイター大賞を受賞。特許も多数出願する。)

【日 時】 第1回 令和5年12月19日(火) 9:30～12:00(昼食は、各自でお願いします)
13:00～16:30

第2回 令和6年 1月16日(火) 13:00～16:30

※2日間全日程に参加できる方

【会 場】 伊勢市産業支援センター 研修室

【受講料】 無料

【定 員】 各30名(定員になり次第、締切)

※オンライン受講はありません

【申込締切】 令和5年12月12日(火)まで

【主 催】 伊勢市産業支援センター

【共 催】 伊勢商工会議所、伊勢小俣町商工会、株式会社三重ティーエルオー

伊勢市産業支援センター行 FAX:0596-22-8851 または メール:sangyo-c@ise-cci.or.jp

申 込 書	事業所名		氏 名	
	住 所		T E L	
	メールアドレス			

お申込み QR コード

