

2日間

商品開発の成功率を飛躍的に向上させ、長期シェアNo.1の商品に育てるノウハウを学ぶ

詳細は
セミナーID

JMA100265

検索

20 成功商品開発ベーシックセミナー

対象

- ・メーカー、サービス業の商品企画部門・マーケティング部門・営業企画部門などのスタッフの方
- ・ブランドマネジャー、プロダクトマネジャーの方

ねらい・特徴

- ◆「成功率向上」と「ロングセラー化」を目的とした、基本的な理論のマスターと成功商品の開発プロセスを事例研究を通じて学びます。
- ◆実際の商品開発の現場で研かれた理論と手法で、実務者の実務者による実務者のための開発ノウハウを学びます。

会期・開催地

会場(東京) 2024年10月22日(火)～23日(水)

講師 (敬称略)

清水 孝洋 商品企画考房 代表
一般社団法人日本市場創造研究会 理事

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員: 108,900円/1名
会員外: 121,000円/1名
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- ・消費者ニーズの落とし込み方と、それをどのように商品化していけばよいか流れがよくわかりました。
自社の商品開発が消費者のニーズとズレていると感じる方へおすすめです。(20代・女性 通販運営・企画担当)
- ・グループワークで具体的な商品企画を実践して勉強になりました。
(30代・男性 商品開発・企画担当)
- ・商品開発が全くわからない私でもわかりやすい説明でした。(20代・男性 商品開発・企画担当)
- ・なんとなく商品を作っている人、会社の指示で作っている人におすすめしたいです。
理解して作ることでただのものづくりではなく、MIPづくりに変わると思います。(30代・女性 商品開発・企画担当)

プログラム

(昼食12:30～13:30)

時間	1日目
10:00	<p>1. 戦わずロングセラーをコンスタントに生む仕組み (1)なぜ成功率が低いのか (2)なぜ「MIP」が少ないのか (3)MIPが生まれにくい企業内環境 (4)競い合いのメリット/デメリット</p> <p>2. 「MIP」による成功商品開発ー非戦マーケティング (1)「MIP(新市場創造型商品)」とは何か (2)MIP開発とMIP化 (3)カテゴリーの重要性と代表度</p> <p>3. 成功商品が生まれる環境 (1)ドメイン設定の重要性 (2)成功商品が生まれる環境</p> <p>4. 売れる商品とは何か (1)消費者ニーズ理論 (2)C/Pバランス理論 (3)未充足ニーズ理論 (4)MIP理論</p> <p>5. キーニーズ独創法 (1)商品コンセプト開発の重要性 (2)非常識反転発想法</p> <p>6. キーニーズ洞察法 (1)ニーズの探求 (2)GDIIによる洞察</p> <p>7. 実習 MIPコンセプト開発(キーニーズ法) (1)未充足ニーズの発掘 ・問題・行動・ニーズ表 ・CAS分析による未充足化</p>
17:00	
時間	2日目
10:00	<p>7. 実習 MIPコンセプト開発(キーニーズ法)(前日のつづき) (2)商品コンセプト開発 ・要するにアイデア出し ・IBUによるアイデアの具体化 ・MIPコンセプト完成</p> <p>8. MIPコンセプト発表 (1)発表 (2)講評</p>
17:00	