

技術的シーズから発想する

# 商品コンセプトの作り方 シーズアプローチ

徹底した実習形式！

技術的シーズが社内で生かされていないままになっていませんか？

技術・原料・素材・製法などのシーズから商品コンセプトを考え、消費者のニーズとマッチングさせる方法を実習していただきます。

技術的シーズから発想する商品コンセプトは、

- ✓ 自社技術の新用途開発に適しています。
- ✓ 消費者のニーズと自社技術を合致させた商品コンセプトの開発ができます。
- ✓ 既にある技術を活用するため、商品開発が比較的短時間でできます。

➤ シーズアプローチの最大の目的は、顧客の未充足ニーズと合致した新たな用途を開発することです。

➤ 当セミナーでは、具体的な手順が記された最新のテキストに沿って実習し、その後は現場ですぐに活用できます。

《開発の手順》

1. シーズの洗い出し・選定
2. シーズからベネフィットを抽出
3. 「2」で抽出したベネフィットを未充足ニーズにする
4. 「3」の未充足ニーズからアイデアを発想する
5. 「4」のアイデアをさらに改良・変身させる
6. 商品コンセプトに仕上げる

～このような方に最適です～

消費者ニーズから商品コンセプトを作ったものの、結局、技術開発ができず、商品化できていない・・・。

特許をとっている独自技術があるけど、ほとんど活用できていない・・・。

加工技術や生産設備はあるものの、うまく活用できていない/もっと活用したい。  
等々

日程	① 2024年 6月19日(水)・26日(水) 2日間 10:00～17:00 ② 2024年 9月18日(水)・25日(水) 2日間 10:00～17:00 ※11月会場(オフライン)開催のものと同様の内容です
対象	商品企画、開発、広告、マーケティング、調査・営業企画等の担当者や責任者の方 プロダクトマネージャー、ブランドマネージャー、デザイナーの方 等々
オンライン	Zoom開催(※申込者様には運営事務局から視聴用URLをメール送信致します) PCからご参加くださいますようお願い致します。
参加費	79,000円(税抜) 講演研修費、教材費込み
講師	山口 博史 (株)マーケティングコンセプトハウス 代表取締役社長 上智大学文学部新聞学科(コミュニケーション)卒業、ソニーにて、営業、販促、商品企画、及び事業部・営業部へのマーケティング支援に関わる。マーケティングコンセプトハウス入社後は、創業者である梅澤伸嘉と共に数多くの失敗事例の研究を重ね、成功のためのメソッドを構築。様々な業界・企業への成功支援を続けており、ヒット商品・既存ブランドの活性化実績多数。日本マーケティング協会、マーケティング共創協会講師ほか企業向けセミナーコンサルティング実績豊富。 【著作】 「失敗と成功の事例から学ぶマーケティング」(近代中小企業誌)2022年3月～10月連載 「見えない市場ニーズを掘り起こすGDI法」-3年後・5年後のビジネスチャンス(共)日本ビジネスレポート社 2002年/ 「グループダイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年 …他多数





03-5215-5602 /



y\_hatori@e-mch.jp

2024年

月

日

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、FAXまたはメールにてお申込みください。情報のご提供は任意ですが、年齢・性別情報が未記入の場合は研修時に適切なグルーピング等を行えないこともありますのでご承知おください。

技術的シーズから発想する

徹底した実習形式！

# 商品コンセプトの作り方 [シーズアプローチ]

参加申込書

※Zoom開催※

 2024年 6月19日(水)・26日(水) 2024年 9月18日(水)・25日(水) ※ご希望の日にちに☑をつけてください

(フリガナ)

お申込責任者: \_\_\_\_\_

所属部署・役職名: \_\_\_\_\_

〒

御社名: \_\_\_\_\_

住所: \_\_\_\_\_

TEL: \_\_\_\_\_

FAX: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

所属・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

セミナー参加費 79,000円(税抜)	人数
アッハゲーム 3,500円(税抜)	個数
<b>合計</b>	<b>円(税抜)</b>

～楽しみながら独創性を向上させるアッハゲーム～  
当セミナーでも体験していただけます『アッハゲーム  
CARD17+BOOK』  
を購入希望の方は  
左記に必要な個数を  
ご記入ください。セミナーと同時に申し込めると  
**3,500円(消費税別、送料はサービス)**にてお求め  
いただけます。

- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 大変恐れ入りますが、領収書は発行していません。
- ※ 振込手数料は貴社でご負担をお願いいたします。
- ※ 参加費は原則セミナー開催月の翌月末までのお支払いをお願いしております。
- ※ セミナー開催の前日までにZoomのURLとご請求書をお送りさせていただきます。
- ※ 前日、当日のキャンセルは、ご返金出来かねますのでご了承ください。代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申し込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかった場合は、お手数ですが下記担当までお問い合わせください。

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

## ◆個人情報の取り扱い◆

(株)マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び同種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内のみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

## ◆お申込先／お問い合わせ先◆

(株)マーケティングコンセプトハウス 担当:羽鳥 TEL:03-5215-5601 FAX:03-5215-5602

住所: 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-9-11 TYビル e-mail:y\_hatori@e-mch.jp URL:http://www.e-mch.jp