

買う前に“欲しい”と思わせる力**商品コンセプトの創り方**

〈キーニーズ法の最新版〉

ニーズアプローチ**講師:山口博史****成功率を飛躍的に高める「商品コンセプトの創り方」が体得できます！！**

経験やカンだけでは、成功商品やヒット商品を生み続けることはできません。

当セミナーでは、具体的な手順が記されたテキストに沿って実習していただくので、商品企画や商品開発の現場ですぐに使える力が身につきます。

どんな商品分野にも応用可能な方法です。

何度でも復習しやすい最新テキストを使います。

セミナーの特徴 ～このような方に最適なセミナーです～

- ✓ 成功する商品企画や開発の理論と手法を身につけたい方
- ✓ 商品企画をしても、なかなかヒット商品にめぐりあっていない方

《プログラム》

1.成功商品開発のための実践的理論

- ・売れる商品とは何か「C/Pバランス理論」
- ・消費者のどんなニーズに応えたら売れるのか・・・など

2.グループワーク

買う前に“欲しい”と思わせる力の強い商品コンセプト開発実習

- a)未充足ニーズ創造
- b)独創的発想法の訓練(アッハゲーム)
- c)飛躍的アイデア発想 → 画期的発想ツールを使用
- d)アイデア改良、変身
- e)商品コンセプト完成 → 未充足ニーズに応える商品コンセプト完成

演習中心の2日間で、「強いニーズがありかつ未充足な、とにかく欲しいと思わせる商品コンセプト」の完成を目指します。

消費者自身も気づいていない、潜在ニーズ(≒未充足ニーズ)を創り出す方法も学んでいただきます。

梅澤伸嘉考案の「キーニーズ法」の最新版を習得していただけます！

日程	2026年 6月24日(水)・25日(木) 2日間 10:00～17:00 ※7月(小山講師)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
会場	MCHミーティングルーム (JR水道橋駅東口徒歩2分) ※会場は変更する場合がございますのでご了承ください。
参加費	84,000円(税抜) 講演研修費、教材費、飲食費込み
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】 「商品開発が成功する！インタビュー調査のすすめ方」同文館出版 2025年 「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 「買う前に欲しいと思わせる力 理解しておくべきコンセプト」(月刊販促会議・宣伝会議社)2021年12月 「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 「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・・・他多数



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、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きください。

買う前に“欲しい”と思わせる力

徹底した実習形式！

商品コンセプトの創り方 [ニーズアプローチ]

参加申込書

※会場開催※

2026年 6月24日(水)・25日(木) | 担当: 山口講師

(フリガナ)
お申込責任者: _____

〒 _____
住所: _____

貴社名: _____

電話番号: _____

所属部署・役職名: _____

e-mail: _____

所属部署・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 84,000円(税抜)	人数
書籍『商品開発が成功する！ インタビュー調査のすすめ方』 2,500円(税抜)	冊数
合計	円(税抜)

商品コンセプトができた後の調査の仕方がわかります

マーケティングコンセプトハウス 篇
～お客様の言うとおりに作ると
失敗するの!?!～
『商品開発が成功する! インタビュー
調査のすすめ方』(同文館出版)



セミナーと同時に申し込みいただくと
2,500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。
- ※ 振込手数料は貴社にてご負担をお願い致します。
- ※ 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。
- ※ セミナー開催日の前日までに当日のご案内とご請求書(PDF)をメールにてお送りいたします。
- ※ キャンセルはセミナー開催日の2日前まで承ります。開催前日および当日のキャンセルにつきましては、参加費を100%ご負担いただき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合せください。

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でのみの使用であり、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。

◆お申込み先／お問合せ先◆

株マーケティングコンセプトハウス セミナー担当 TEL:03-5215-5601

住所: 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-20-4 八木ビル502 e-mail: n_maeda@e-mch.jp URL: https://e-mch.jp