

3日間(10時間)で学べる

2007年10月 経営・起業準備セミナー

# 売れる商品開発&試作モデル作成手法

【良い商品が売れるのではなく、売れる商品が良い商品なのである】



**株式会社ネクスト 代表取締役 福岡 幸一**

身近に相談できる・具体的な「答」を提案する  
起業支援コンサルティンググループです。

## ◆◆ 10月開催するセミナーのお知らせ ◆◆

### ◆第5弾「売れる商品開発&試作モデル作成」◆

#### ①「売れる商品開発の手法」

10月12日(金)PM6:30~8:30(IT創造館)

#### ②「商品力強化の手法(ヒット商品事例研究)」

10月13日(土)PM3:00~5:00(IT創造館)

#### ③「商品開発計画と目標設定(商品開発事例研究)」

10月13日(土)PM6:30~8:30(IT創造館)

#### ④「商品のレベルを上げるモニタリング手法」

10月14日(日)PM3:00~5:00(IT創造館)

#### ⑤「試作品・試作モデルの作成」

10月14日(日)PM6:30~8:30(IT創造館)

★ より詳しい内容はホームページを御覧ください ★

【<http://www.next-consulting.co.jp>】

「私は営業をもっとも不得意としているコンサルタントです！」

学生時代から創めた学習塾の経営を譲り、コンサルタントを開業してもう直ぐ8年になります。そんな中で数多くの相談者の方々が弊社の事務所に経営の相談や起業の相談に来られました。

そしてその中で最も多い相談内容(相談案件の7割)は「商品が売れない。何か良いアイデアはありませんか?」「プロモーションの方法を教えてください」「売り上げをもっと上げる方法はありませんか?」等「売り方(営業)」の相談です。どの経営者も自分の商品にかなりの自信を持っています。

私はここでいつも相談に来られる方々に質問をしています。

「御社にとって良い商品とはどのようなものですか?」

すると、自信満々に商品の優位性や利点や価格が安いことを熱心にお話されます。

私はここで商品開発の基本中の基本である「ビジネスの世界でよい商品とは売れる商品のことです」ときっぱりとお話しています。そして恥ずかしいことに、私は営業を最も不得意としているコンサルタントです。ですが学習塾時代を含めて新規に市場に出した商品で売れなかったものはほとんどありません。大学・大学院時代から学んだマーケティング手法の基礎が私を助けてきました。

マーケティングは弱者の戦略です。資本力が無い中小・零細企業がプロモーション費用(広告宣伝費)を懸けずに商品売るための手法です。「使ってもらえば、良さがわかる商品は、使うまでは良さがわからない商品」とも言えます。いったい商品をお客様の下に届けるまでに、どれだけの費用がかかるでしょうか?

ですから商品の開発段階からターゲット(市場)を厳しくセグメントして、売り先がはっきりイメージでき、できた瞬間から売れまくるようであればお客様にとっても、経営者にとっても良い商品とは言えないのです。

今回のセミナーでは私が最も得意とする商品開発の手法やモニタリングによる商品改善計画や試作品・試作モデルの作成方法についてお話をします。作ってから売る方法を考えても手遅れです。売る前に売れる商品を作りましょう!

## ◆ どんな人に聞いてもらいたいのか?

～商品の売り方がわからない方及び起業準備中の方～

- ① 商品の売り方に悩んでいる方
- ② 起業準備を進めているが、営業や販売に自信が持てない方
- ③ 商品開発の手法やヒット商品の開発事例を勉強したい方
- ④ 新商品の開発や商品メニューの構成をブラッシュアップしたい方
- ⑤ 商品について具体的な提案をするために試作モデルを作りたい方

より詳しい内容はホームページを御覧ください【<http://www.next-consulting.co.jp>】

テーマ：「良い商品とは売れる商品のことである」

受講費用：全五回分15,750円(連続受講) 5,250円(1回受講の場合)

受付方法：ホームページでの受付(定員30名での先着順締め切り)

主催・協賛：株式会社ネクスト(主催) 日本ベンチャー学会:沖縄研究部会・沖縄大学吉川研究室(協賛)