



顧客のニーズを掴む ヒット商品開発研修

■とき

2025年 2月 6日(木)・7日(金)
(2日間コース 10:00~17:00)

■ところ

中産連ビル研修室
名古屋市東区白壁3-12-13

■講師 株式会社連由 代表取締役 小山 由朗 氏

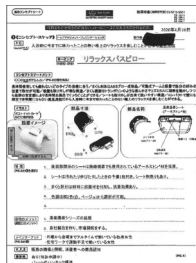
消費者のニーズを効果的に掴み、買う前に「欲しい!!」と思わせる商品は闇雲に開発を行っても生まれません。経験や勘も大切ですが、売れる商品を開発するためには「どんなニーズに応えて、どんな形で商品化すれば売れるのか。」という基本を押さえて開発活動を行うことが一番の近道です。

本研修では実際に数多くのヒット商品を開発してきた講師が商品開発の基本理論を伝授します。演習中心の2日間で消費者がとにかく欲しいと思うコンセプトを持つ商品を開発できるようになることを目指します。1日目で商品開発のための基礎理論を学び、2日目はグループワークで実際に商品開発を行う実践形式のセミナーとなっております。

対象

- ✓ ニーズをしっかりと掴んだ“売れる”商品を開発したい方
- ✓ ヒット商品を企画・開発するプロセスについて体系的に学びたい方
- ✓ 他社が思いつかないような魅力的なオリジナル商品を開発したい方

研修プログラム

1日目 「ヒット商品を生み出す手法と道具の習得」	2日目 「グループワーク中心で商品開発を実践」
0.アイスブレイク (1)講師が実際に開発に携わった商品(事例紹介) (2)気づく力の大切さ 1.売れる商品とは「なにか」? (1)C/Pバランス理論(商品コンセプトと商品パフォーマンス) (2)商品力(C/P)と消費者心理行動 (3)バランスが売上曲線を運命づける 2.どんなニーズに応えたら「売れる」の? (1)ニーズの深層構造 (2)顧客も気づいていない潜在(未充足)ニーズとは? (3)ニーズを充足させる商品コンセプトの公式 3.「シェア・ナンバーワン商品」を開発するためには? (1)長期に渡って市場で有利な商品を生み出すには? (2)新市場創造型商品(MIP)の法則 (3)MIPを生み出す「成功」商品開発システム (4)独創的発想訓練オリジナルゲーム 4.科学的でシステムティックな商品開発手法 (1)深層心理調査法 (2)商品コンセプト開発法…「キーニーズ法」 (3)コンセプトを生み出す発想メカニズム	1.商品開発の実習 【グループワーク】商品コンセプト開発法の実践 (1)実務で活用できる様々なアイテムを活用 (2)消費者の潜在ニーズの掘り起こす (3)【成功】商品開発システムの活用 (4)天才コンセプトを生み出す発想メカニズムを体得 2.まとめ (1)商品コンセプトの完成と発表(グループワーク) (2)講師によるレビュー (3)ヒット商品開発のステップ   本研修で学ぶ手法を使って開発された商品の例

顧客のニーズを掴むヒット商品開発研修

数々のヒット商品を開発したヒットメーカーが“売れる”商品開発の理論を伝授します

- ☑ 消費者のニーズを正確に把握する手法に悩んでいる
- ☑ 競合他社との差別化する方法がわからない
- ☑ 効率的な製品開発をするため、プロセスの理解を深めたい
- ☑ 消費者のニーズと企画アイデアの落とし込みが苦手
- ☑ 部門単位で商品開発の意識を根付かせたい

- ① 多数のヒット商品を開発した講師が自身の経験も踏まえてお伝えします。
- ② ニーズを掴み、商品のコンセプトに落とし込むプロセスを体系的に学びます。
- ③ ヒット商品を開発するための基本理論について演習を通して身につけます。

講師

株式会社連由 代表取締役 小山 由朗 氏



山本光学にてヘルメット・ゴーグルの開発に携わり、機能性、デザイン性優れたゴーグルも多数開発し、グッドデザイン賞も受賞した。その後、ワコールに入社し、新事業創造型商品として、これまでの事業分野とまったく異なるコンディショニングウェア（CW-X）を開発し、大ヒットを飛ばした。ワコールの中で唯一メンズ（男性）から商品開発をスタートした事業であり、コンセプト作成～売り場構築等、商品の川上から川下まで全てに渡って携わった。その他にも売れる確率を評価してから開発に着手するシステムを作り数々の商品開発で実践、ヒット商品となりクリエイター大賞などを受賞した。その後、企業での実務経験を基に実践コンサルタントとして、プロ向けの商品の開発から一般向けの開発まで幅広く手がけた後に自身の会社を設立し、多数の企業の商品開発をサポートするコンサルタントとして活躍している。自らも商品開発を行う実践型のマーケッターであることを身上としており、特許・実用新案の発明も多数取得している。

顧客のニーズを掴むヒット商品開発研修（2／6・7） 参加要項/参加申込書 ※必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

参加費（1名様）

【中産連会員】60,500円（消費税込） 【中産連会員外】66,000円（消費税込）

申込方法

- ① 下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずにファックスにてお送りください。
・中産連ホームページの各セミナー詳細からお申込み可能です。（<https://www.chusanren.or.jp>）
申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。
- ② 受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。
※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。

キャンセルについて

お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。
開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・・・・・・・受講料の100%

申込み・問合せ先

一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 森
〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail: seminar@chusanren.or.jp

年 月 日

会社名
〒

所在地 TEL FAX

参加者	所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス
申込責任者	所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		



FAX 0120-342-340

マネジメント研修事業部 森 行