

「顧客目線の新商品開発・

新サービスの提供」実践研修

～消費者が意識・言語化していない真のニーズを見つけよう！～

新商品開発・新サービスの提供に顧客目線を取り入れようとして、「お客様の声」を集めるアンケートを実施する企業は多いことでしょう。消費者の意見を知れば顧客目線に立てると考えるためです。

しかしながら、消費者の意見と実際の購買行動が一致しない例は、実は珍しくありません。例えば、お客様に「どんな商品が欲しいですか？」とアンケート調査をすると、「低カロリー」「ヘルシー」など健康志向のメニューを挙げられますが、実際は、「高カロリー」「脂っこいもの」を購入されます。

消費者の声をそのまま取り入れるのではなく、消費者が意識・言語化していない真のニーズを見つけることが大切です。

本研修は、新商品開発・新サービス提供に必要な基礎的知識から、グループワークを通じて、商品コンセプトの検討・設定を行うプロセス手法について実践形式で学んでいただく研修です。

【研修内容】 ◆「顧客目線の新商品開発・新サービスの提供」とは ◆講師が実践した商品の紹介
◆商品コンセプトの開発に係る基礎理論 ◆グループワーク ほか

【講師】(株)三重ティーエルオー・外部専門家、東京農工大学・非常勤講師、(株)連由・代表取締役 小山 由朗 氏



山本光学(株)に入社後は、オートバイ用品の販売・開発を担当。機能性、デザイン性に優れたゴーグルも多数開発し、モトクロスの世界チャンピオンが愛用するモデルの開発にも携わる。(株)ワコールに入社後は、レオタード、水着の販売、その後MDとして、これまでの事業分野とまったく異なる新市場創造型商品として『コンディショニングウエア(CW-X)』という事業を開拓した。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。

人間科学研究所に異動後は『美楽るヒールパンプス「SUCCESS WALK」』や『クロスウォーカー』などを消費者ニーズと自社シーズをマッチングさせて研究・開発、大ヒットを飛ばす。(株)マーケティングコンセプトハウスに入社し、社長である梅澤伸嘉氏と多数の商品開発に携わり、京都研究所所長として関西支部の立ち上げも行った。2011年、(株)連由を設立し、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トターであることを身上としており、幅広いジャンルで特許・実用新案の発明も多数取得している。(※ グッドデザイン賞、クリエイター賞などを受賞。特許多数あり。)

【日 時】 第1回 令和5年 12月19日(火) 9:30～12:00 (昼食は、各自でお願いします)
13:00～16:30

第2回 令和6年 1月16日(火) 13:00～16:30 *全日程に参加できる方対象

【会 場】 伊勢市産業支援センター 研修室 【受講料】 無料

【定 員】 各30名(定員になり次第、締切) *オンライン受講はありません

【申込締切】 令和5年12月12日(火)まで 【主 催】伊勢市産業支援センター

【共 催】 伊勢商工会議所、伊勢小俣町商工会、株式会社三重ティーエルオー

伊勢市産業支援センター行 FAX:0596-22-8851 または メール:sangyo-c@ise-cci.or.jp

申 込 書	事業所名		氏 名		お申込み QRコード 
	住 所		T E L		
	メールアドレス				

ご記入いただいた情報を各種連絡・情報提供や研修会参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。また、セミナー当日に撮影します映像や写真は、当センターや伊勢商工会議所ホームページ・広報誌などの広報媒体にて使用することがあります。