

第 116 回 MM 研究会 商品開発スキルアップ研修

【売れる商品づくり、販路拡大セミナー】

講師／小塩 稲之



JMC グループ代表

(一社) 日本販路コーディネータ協会会長、(一社) 日本観光文化協会会長、日本商品開発士会代表。

マネジメントマーケティング理論の提唱者。「場おこし学」の提唱者でもある。

その代表的開発ツールにMM戦略シート、MM戦略会議(MMC)、MM戦略会議プログラム(MMP)、MMの商品企画開発ステップ10などがある。

現在(一社)日本販路コーディネータ協会会長、(一社)日本観光文化協会会長ほか多数の公職を務める。

著書に『コトづくり、モノづくり、場おこし学』、小塩稲之の商品開発学—商品はこうしてつくるなどのほか、論文コラム多数。

1. 販路開拓を成功させるには
2. マネジメントマーケティングの考え方
3. SWOT分析
4. 製品から商品へ
5. 商品コンセプトを創る
6. 広告とパブリシティ
7. MM戦略シート
8. ワンシート企画書と事例

【なぜ地方は新しい商品を生み出せないのか】

講師／村田 豊



北海道セールスレップ協同組合代表理事、青山学院校友会札幌支部事務局長他の要職。日本販路コーディネータ協会認定講師。

1950年新潟県生まれ、横浜で育ち青山学院大学卒業後1974年大手輸入車ディーラーに入社、同時に札幌へ移住、55歳早期退職まで第1線で活躍。30代入会していた青年会議所10年間では主に道央圏近隣10会議所メンバーと行政政策担当者との共同政策提言づくり、イベントの実践に取り組む。

退職後は北海道の移出力強化実現のため、食を中心に全道各地の生産者・加工事業者の皆さんと商品開発、販路開拓等の支援事業を実践。

*商品の企画開発

- ・製造技術 本当に売れるか?本当に作れるか?
- ・マーケティング
- ・地域の協力は

*売上の維持・向上

- ・商品カルテ
- ・販売促進計画(SNS・ネット販売)
- ・商談会
- ・イベント

[日時] 2019年7月20日(土) 13:30~16:00

[会場] かでの2.7(750研修室)

札幌市中央区北2条西7丁目 道民活動センタービル

[参加費] 一般参加者 税込2,160円、協会資格登録者 税込1,080円
(北海道セールスレップ協同組合員無料)

[お問い合わせ先]

(一社) 日本販路コーディネータ協会 本部事務局

〒115-0055 東京都北区赤羽西4-4-2 倉上ビル1階

TEL 03-5948-6581

Email info@hanro.jp

