

経営者、製品・商品開発者、営業スタッフ、店舗運営者、起業家さま必聴!!

日経トレンドィ × 日経 BP × VWストークの最強タッグ

志太経営塾

全5回

6・11
開校

～発想の転換 視点を変える～

「絶対売れる!あなたの商品」



特別講演 ヒット商品大分析 & 大予測!!

■第1回講師 渡辺敦美氏

日経BP社 コンシューマ局長(日経トレンドィ、日経エンタテインメント!等 統括責任者)

ビジネスマン向け月刊誌等を経て、2000年より「日経トレンドィ」副編集長、08年編集長に就任。14年より発行人。

良い商品を作ったのに、良いサービスがあるのになかなか売れない・・・そう、こういう場合は、製品化と商品化の違いに気付いていないのです。あなたの商品を売れる商品に変えませんか? そのためには、まず考え方と仕組みを変える必要があります。やる気のあるあなた、ビジネスに疑問を抱いているあなた、次の一手を一緒に見つけませんか?

第1回 製品化と商品化の違い

「優れた製品化」(ニーズ)+「優れた商品化」(ウォンツ)でモノが売れる時代、という考え方を学びます。

第2回 商品開発の方程式

優れた商品開発をするためにはどんな情報が必要か、ビジネスの視点/①産業の5視点 ②基本の5視点 ③革新の4視点を学びます。

第3回 売れる仕組みの作り方

知ってもらう、気づいてもらう、買ってもらう、買い続けてもらう、選び続けてもらうという、売れる仕組み作りの戦略について学びます。

第4回 アイデアの発想法

アイデアは情報の中にあり、まず情報が命です。どんな情報をいかに収集し、どう発想に結び付けるか、情報の調査・分析方法を学びます。

第5回 時代を見る目の持ち方

身の回りで起きていることをどう捉えるかで、ビジネスは大きく変わります。情報の解釈、時代の読み方について学びます。

希望する
企業さまには、
講座内での
専門講師の
アドバイスが
あります!



■第1～5回講師 望月聖司氏

(有) VWストーク 代表取締役 イノベータカレッジ学長

東京で広告デザイナー経験を経て、VWストークを設立。大手広告代理店、リクルート社やイトーヨーカドーなどの仕事を通じ、企業の事業展開のあるべき形を追究し、ビジネス構築手法と教育を完成。



■第5回講師 渡辺和博氏

日経BP ヒット総合研究所 上席研究員

1986年日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌編集部を経て現職。全国の商工会議所等で地域振興や特産品開発の講演やコンサルを実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援。

開催概要

- ◆日時 平成26年6月11日、18日、25日、7月2日、9日 毎週水曜日 13:30～16:30
- ◆会場 藤枝市立駅南図書館 (BiVi 藤枝3階集会室) 藤枝市前島1丁目7-10
- ◆定員 30名(先着順・定員になり次第締め切ります) ※1社2名まで参加できます
- ◆受講料 会員・創業者 / 1名 5,000円 ※非会員事業所は1名 20,000円
- ◆お申込方法 5月30日(金)までに FAX: 054-643-2000 にてお申し込みください。

受講申込書 FAX: 054-643-2000

受講者名	会社名	業種
TEL	FAX	Email
事業所地区	事業所地区に○を付けてください。 藤枝 ・ 焼津 ・ 岡部 ・ 大井川	

主催◆藤枝商工会議所/焼津商工会議所/岡部町商工会/大井川商工会

お問合せ◆藤枝商工会議所 経営支援課 TEL: 054-641-2000

※ご記入いただいた情報は、各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。