

福岡県「売れる新商品・新サービスづくり支援事業」

消費者ニーズを徹底分析！ 売れる新商品・新サービスの つくり方セミナー 開催のご案内

参加
無料



福岡県内5会場で実施！ 各会場20社を募集中！

消費者や企業のニーズを的確に捉え、それを製品やサービスに反映させ、成功へと導くには、マーケティングが不可欠です。「消費者ニーズを徹底分析！ 売れる新商品・新サービスのつくり方セミナー」は、新商品・新サービスの開発・改良に取り組んでいる福岡県内の中小企業を対象。さまざまな新商品・新サービス開発の経験豊富なコンサルタントが、商品コンセプト、顧客ターゲット、顧客ニーズや価値を把握することの重要性をセミナーで伝えます。その他、福岡県の主催事業「売れる新商品・新サービスづくり支援事業」の具体的な内容とメリットを説明します。セミナーに参加して、新商品・新サービスを成功させませんか。

事業の流れ

マーケティング
セミナー
事業説明
個別相談



企業選定

消費者モニターの
グループ
インタビュー
調査分析後の
フィードバック提案



新商品・
新サービスの
改良や改善の
アドバイス



参加企業を募集しています。参加無料。各会場20社。
チラシ裏面に必要事項を記入してファクスで送信を。
ウェブのメールフォームでも受け付けています。
個別相談は各会場先着6企業様まで。

セミナー日程

第1回	6月26日(月)	久留米シティプラザ(久留米市六ツ門町8-1)
第2回	6月29日(木)	西日本総合展示場AIM3階(北九州市小倉北区浅野3-8-1)
第3回	7月10日(月)	エルガーラホール(福岡市中央区天神1-4-2)
第4回	7月17日(月・祝)	福岡市スタートアップカフェ(福岡市中央区大名2-6-11)
第5回	7月26日(水)	飯塚商工会議所(飯塚市吉原町6-12)

時間はいずれも13:00~17:00

セミナー内容

事業説明	● 事業の具体的内容 ● 事業参加のメリット	13:00~13:50
売れる製品・商品とサービスづくり	● マーケティング活動の流れ ● 顧客は誰で、顧客は何を求めているか ● テストマーケティングの事例	14:00~15:30
個別相談	● セミナーの内容に関する個別相談	15:40~16:40

講師プロフィール



株式会社ビズ・ナビ&カンパニー
代表取締役社長
早嶋 聡史氏

オーストラリア・ボンド大学
大学院経営学修士課程修了
(MBA)。電機メーカーで経営
企画を経て起業。現在は、
中小企業の戦略立案やマー
ケティングの計画・実行支
援・改善支援を担当。



株式会社ビズ・ナビ&カンパニー
シニア・コンサルタント
原 秀治氏

ビジネス・ブレイクスルー大学
大学院経営管理修士課程修了
(MBA)。中小企業の経営革新
(新商品開発・サービス開発)、
創業などのコンサルティング業
務が豊富。専門は事業戦略立
案、問題解決など。

このセミナーは、「売れる新商品・新サービスづくり支援事業」の一環です。

主催：福岡県、(株)ビズ・ナビ&カンパニー(事業受託企業)

