

新商品アイデア創出・選別の方法と仕組みづくり

～メーカーの商品企画・開発・設計担当者および新規事業担当者向け～

1名分料金で
2人目無料

◆日時：【LIVE受講】2025年1月24日（金） 10:30～16:30
【アーカイブ受講】2025年1月28日（火）～2月4日（火）

◆形式：ZoomによるWEB配信（自宅や職場のPCで受講可）

◆聴講料：1名につき55,000円（税込、資料付）

※会員登録（無料）をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

・1名でお申込みされた場合、1名につき**44,000円**

・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料（2名で55,000円）**

★詳細はHPにて ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/seminar/2501113>

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師：(株)古森コンサルタンツ 代表取締役 古森 創 氏 ※中小企業診断士、元ソニー(株)

＜受講対象＞

- ・商品企画担当者およびマネージャー
- ・商品開発担当者およびマネージャー
- ・新規事業開発担当者およびマネージャー

＜習得できる知識＞

- ・新商品のアイデアを発想するための発想法
- ・潜在顧客のニーズに気づくコツ
- ・先行企業・トップ企業に対抗する新商品へのアプローチ法
- ・成功確率の高い商品アイデアを客観的に見抜く方法
- ・経費をかけないテストマーケティングの方法
- ・他社との差別化を実現する方法
- ・ヒット商品を生んでいる企業の開発体制（プロセス）

＜講座の趣旨＞

「売れる新商品を開発してほしい」営業から人の苦勞も知らずに身勝手な要望が届きます。また、現業はこれ以上の伸びが期待できないため、新規事業の開発に取り組む企業は増えています。現業でも新規事業でも、新商品開発で一番難しいのは、売れそうな新商品のアイデアを思いつくことではないでしょうか。それを個人の力で何とかしろと言っても限界があります。

本セミナーは、組織的に新商品のアイデアを引き出し、スジの良いアイデアを選別・売れる商品へ実現化するための仕掛けや仕組みを講師の経験や事例を交えながら解説します。

＜プログラム＞

- まずは知っておかないといけないこと
 - 1-1 データでみる購買余力
 - 1-2 良いアイデアがあっても実現につながらない原因
- アイデアを引き出す仕掛け
 - 2-1 社内技術の展開を考えるフレームワーク
 - 2-2 エンドユーザーの5大ニーズに技術を適用させる視点
 - 2-3 「技術イノベーション」がなくても、ヒット商品を生み出す極意
 - 2-4 どうやってアイデアを出すモチベーションを高めるか
- 身近な事例に見るアイデア発想法・アイデアの着眼点
 - 3-1 スターバックスを生んだ発想法
 - 3-2 カッターを生んだ発想法
 - 3-3 乗り換え便利マップを生んだ発想法
 - 3-4 メンズ日傘の発想法
 - 3-5 chocoZAPの着眼点
 - 3-6 ノボペンの着眼点
 - 3-7 晴れ風（ビール）の着眼点
- スジの良いアイデアを選別する方法
 - 4-1 スジの良いアイデアの3要素
 - 4-2 費用ゼロで顧客の反応を知る方法
 - 4-3 アイデアからビジネスモデルを描けるか
～ビジネスモデルの描き方～
 - 4-4 評価項目と評価方法
 - 4-5 アイデアを選別する際の注意点
- ヒット商品を生み出す仕掛けと仕組み
 - 5-1 差別化と低コストの両方を実現する方法
 - 5-2 顧客に訴求する差別化ポイントを考える方法
 - 5-3 周りの協力を得るコツとアイデアを実現化するための開発体制

（質疑応答）

※職場や自宅のPCでオンライン会議アプリZoomを使って受講できます。受講方法などは申込後にご連絡いたします。

『商品アイデア創出・選別』セミナー申込書 ※ご希望の受講形式どちらかにチェックを入れて下さい⇒LIVE アーカイブ

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	
お名前	所属・役職	E-Mail	
①			
②			

● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要な事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書をお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>

会員登録（無料） ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール 郵送



株式会社R & D支援センター <https://www.rdsc.co.jp/>

〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル7階

TEL 03-5857-4811

FAX 03-5857-4812