



《新商品・新サービス開発入門セミナー》

**お客様に選ばれる新商品・新サービス開発とは何かを学び、
企業の強みと将来ビジョンについて考えてみませんか？**

「新商品や新サービス開発をしてもなかなか売れない」「新商品や新サービス開発のプロセスや手法がわからない」・・・そんなお悩みはありませんか？

高い技術があり良い人材がいても、新商品や新サービスのコンセプトが不明確であったり、コンセプトに合った提供の仕方や社内の連携がなされていなかったりすると、なかなか売れる商品・サービスに結びつかないものです。

本セミナーでは、貴社の経営資源の棚卸や競合分析などにより「強み」を明確にし、顧客のニーズに合った商品・サービスの開発に結び付けるプロセスを学習します。そして、次代を担う企画開発人材の育成を目指します。

■開催日時	平成29年3月4日（土）14:00～17:00
■開催場所	貸会議室プラザ 八重洲北口 [3階-2号室] 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-7-4 矢満登ビル 東京駅八重洲北口から外堀通りを渡り、 八重洲北口通りに入りSMBC日興証券の並び

■セミナー内容

1. 貴社の内部環境と外部環境を分析することで「強み」を明確にし、お客様に選ばれる新商品・新サービス領域の選定方法について学びます。
2. コンセプト作り、ネーミング、パッケージ、知的財産権、テスト販売、販売促進、プレゼンテーションなど、開発からリリースまでの一連のプロセスと手法について学びます。
3. 新商品・新サービス開発を通して企業の強みと将来ビジョンを共に考え、売れる商品・サービスを持続的に開発し続けることができる組織の作り方について学びます。

■ 講師プロフィール

株式会社サクラ前線 代表取締役 櫻田 登紀子

筑波大学卒業後、(株)バンダイ・大日本印刷(株)・演劇プロデューサーを経て、平成20年に中小企業診断士の資格を取得し経営コンサルタントとして開業。平成27年に(株)サクラ前線を設立。

製造業はもちろんのこと小売・サービス業でも多くの実績を持つ。製造業での15年以上の企画・開発経験と、経営コンサルタントとしての経験から、企業を総合的に判断し、場当たりのでない全社戦略と紐づけた新商品・新サービス開発のサポートを行っている。



お申込み方法

下記のお申込み欄にご記入の上、FAXまたはEメールでお申し込みください。

■対象者 中小製造業・サービス業・小売業の経営者（後継者）・企画部門リーダー

■定員 8名

■参加費 10,000円（税込）1企業あたり2名様からお1人5,000円
例) 1名参加：10,000円（税込）
2名参加：15,000円（税込）
3名参加：20,000円（税込）

■お申込み・お問い合わせ

株式会社サクラ前線 Eメール：info@sakura-zensen.jp

横浜本社 〒246-0031 神奈川県横浜市瀬谷区瀬谷6-18-9

東京本店 102-0073 東京都千代田区九段北1-9-14-204

担当：櫻田

■ 参加申込書 締切：平成29年2月24日（金）

（株式会社サクラ前線 担当：櫻田 行）

F A X : 045-461-9606 Eメール：info@sakura-zensen.jp

企業名・団体名

所在地

T E L

Eメール

所属・役職	氏名

※参加者多数の場合は、本申込書をコピーしてご使用ください。

【個人情報の取り扱いについて】

参加申込書によりご提示いただきました個人情報は、本セミナーに関わる連絡・参加者名簿の作成など、運営上の管理にのみ利用いたします。