

【6次産業化】売れる新商品戦略メソッド ～本質的価値を見出すブランディングと話題化の仕組み～

開催日 2019年11月1日（金）13:30～15:00

こんな人におすすめ

食関連産業事業者、または、食関連事業に興味のある方。
企業のオーナー様や、営業・企画・マーケティングを担当している方。
新商品開発を検討、または、既存商品のPRや販促に悩んでいる方。

受講料
無料

受付開始日：2019年9月11日（水）午前9時
受講料：無料
定員：60名
主催：札幌市産業振興センター（指定管理者／一般財団法人さっぽろ産業振興財団）
後援：札幌市
セミナー会場：札幌市産業振興センター2階 セミナールームA
受講資格：札幌市内に事業所のある中小企業に勤務、あるいは、札幌市内に居住する中小企業者（経営者、従業員）

研修のねらい

北海道ならではの素材や商品を有している、他社にはない技術や人材がある、エリア優位性がある・・・にもかかわらず、どのように事業に活かしたら良いのか悩んでいる方へ。
最新の事例をもとに、成功に導くための「新商品戦略メソッド」をお伝えします。

	開催日	時間	講義内容	講師
カリキュラム	11/1 (金)	13:30 ～ 15:00	<p>①消費者ではない「生活者」から発想するマーケットインの商品開発 今は個人個人が多種多様な側面を持っている時代。 暮らしている人をまるごと「生活者」として全方位的に捉える必要があります。 生活者発想で、老舗菓子メーカーの新たな顧客を開拓した事例をご紹介します。</p> <p>②商品は「本質的価値」で選ばれる時代 さまざまな商品が発売され、市場価値を高めることがますます困難な時代。 そのような中で買われているのは、商品の特徴・機能ではなく「本質的価値」です。 いかに価値を見出し最大化していくか、どのように情報発信・PRすべきか、そのプロセスすべてを共有します。</p>	<p>(株)北海道博報堂 コミュニケーション戦略局 局長 兼 新どさんご研究所 所長 山岸 浩之 氏</p>

講師紹介

やまぎし ひろゆき
山岸 浩之 氏

略歴
2014年北海道博報堂入社。コミュニケーション戦略局長兼マーケティング部長として、北海道の様々なクライアントの戦略立案やリサーチを担当。2016年新どさんご研究所所長に就任。最近では、北海道を知り尽くしたコメンテーターとして「みんテレ（UHB北海道文化放送）」に出演。



■ 新ど研 モノゴトFACTORY
新どさんご研究所による、北海道のさまざまなモノゴトを組み合わせ、新たな価値を提供する商品開発プロジェクトです。
例・北海道今金町のアスパラ農家と、京都の匠が、漬物でコラボレーション
・老舗の和菓子屋と、あんこを気軽に楽しんでもらう新ブランドの立ち上げ
・北海道大学の研究資産そのものをブランド化した、北海道みやげを開発

■ 新どさんご研究所（新ど研）
「一歩先の道民＝“新どさんご”」と呼び、これからの北海道を支え、創造していく新どさんごの可能性を見出すためにデータ分析や未来予測を行う北海道博報堂の活動体です。
【公式サイト】<http://shindoken.com/>

新ど研
モノゴト
FACTORY

■お申込・お問い合わせ

詳しくはお電話でお気軽にどうぞ 平日9:00～17:00

札幌市産業振興センター

指定管理者／一般財団法人さっぽろ産業振興財団

〒003-0005 札幌市白石区東札幌5条1丁目1-1

TEL.011-820-3122 FAX.011-820-3220

ホームページからのお申し込みが便利です。



中小企業経営セミナー

検索

札幌市産業振興センター

検索



【6次産業化】売れる新商品戦略メソッド

募集要項

受講資格 ▶ 札幌市内に事業所のある中小企業に勤務、あるいは、札幌市内に居住する中小企業者（経営者、従業員）

定員 ▶ 60名（定員になり次第、締め切ります。受付開始日以降早めにお申し込み下さい。）

セミナー会場 ▶ 札幌市産業振興センター2階 セミナールームA

受講料 ▶ 無料

受付開始日 ▶ 2019年9月11日（水）午前9時

申込方法 ▶ 下欄の受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。また、ホームページ上でオンラインによる申込も受け付けております。

申込先 ▶ 札幌市産業振興センター セミナー係
 （札幌市白石区東札幌5条1丁目1-1）
 TEL 011-820-3122 FAX 011-820-3220
 お電話でのお申し込みにつきましては、
 平日9:00～17:00となります



※駐車場（有料）の利用台数が限られていますので、できるだけ地下鉄等をご利用ください。

ホームページからのお申し込みが便利です。 <http://seminar.sapporosansin.jp>

札幌市産業振興センター 行 **FAX 011-820-3220** 申込日 2019年 月 日

11/1 【6次産業化】売れる新商品戦略メソッド 受講申込書

企業名	フリガナ	TEL			
		FAX			
業種		資本金	万円	従業員数	名
住所	〒	担当者			
		メールアドレス			
参加人数	受講者名		性別	年齢	
名	フリガナ		男・女	歳	
	フリガナ		男・女	歳	
	フリガナ		男・女	歳	
メールマガジン	希望する・希望しない	連絡方法	受講申込確定後、受講のご案内を送付します。ご希望の連絡手段をご指定ください。	→	メール・FAX・郵送

※本申込書でお送りいただきます情報（個人情報を含む）は、お申込セミナーの実施・運営、および関連するセミナー等についての情報をお知らせするために利用いたします。