



～売上向上の第一歩は消費者の本音を掴むこと～

食品・バイオ系メーカー向け

『売上が20%上がる商品開発・改良の方法』のご案内

『売りたい商品』より『買いたい商品』を作る～どのようにして『売れる商品』を作るかは、本当のお客様の『本当のニーズ』を把握することが必要です。ただ、一般の中堅・中小企業にとってお客様の『本当のニーズ』、特に『生の声』を把握することは困難です。

今回のセミナーでは「ニーズ調査・市場調査」、「商品コンセプトのスクリーニングテスト」、「店舗等の覆面調査や店舗診断」等の実績を有するマーケティングリサーチのプロフェッショナルを講師に迎え、様々な事例を基に、如何にしてお客様のニーズを捕まえるかを講義と実習により学びます。

日時 2017年9月20日(水) 13:30~16:30

会場 札幌駅前ビジネススペース2階 カンファレンスルーム 2E
札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL: 011-252-7719

カリキュラム概要

① 売れる商品とは～商品コンセプトと商品パフォーマンスの両方が必要

② 商品モニター調査の設計・実施・分析手法

売上向上事例① 商品リニューアル時に現状把握と改良ポイントを女性客視点で明確化した食品製造企業の事例

売上向上事例② 新商品のユーザビリティと効果のテストを繰り返しによる販売促進に活用したバイオ系製造企業

実習：調査の企画（自社のある商品を対象に改良のための調査企画を作成して頂きます）

③ 定点観測（定量調査）の設計・実施・分析方法

売上向上事例③ 競合商品と自社商品を毎年アンケートによる比較調査をすることにより品質改良とマーケットシェアをアップした食品製造企業

実習：調査の企画とアンケートの作成（同上）

④ 女性顧客の消費動向やトレンドの掴み方

講師

山本 亜紀子 氏（株式会社エルアイズ代表取締役）

対象・定員

対象 全階層

定員 30名（先着順、定員になり次第締め切らせていただきます）

受講料（消費税込）

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、
らいらっく会員、ほがらか会会員の皆様

5,400円/人

一般の皆様 10,800円/人

主催

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

『売上が20%上がる商品開発・改良の方法』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2017年9月19日まで)

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏 名		お 役 職
	フリガナ ()		
	①氏名		
ご参加者	フリガナ ()		
	②氏名		
ご参加者	フリガナ ()		
	③氏名		
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電 話		FAX	
E - M A I L			
お取引店	北海道銀行	支店	業種
	北陸銀行	支店	
会員・一般の種別を○で囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらっく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連絡ご担当者	役職名	お名前 (フリガナ)	

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーに参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただけただけの方のみ、お申し込みをお受けいたします。