

参加費無料

商品開発の成功事例！実践例から学ぶ

製造業のための

# マーケティング勉強会 **プレセミナー!!**

富岡製紙場「世界遺産関連シルク製品開発プロジェクト」から学びます

【開催日】平成30年 2月16日（金）

【会場】県央ランドマーク 1F ホール

【時間】各18:00～20:00

【後援】燕商工会議所・三条商工会議所・三条工業会

【申込期限】2月14日締切

【事例紹介】 【参加企業21社】

## 「世界遺産関連シルク製品開発プロジェクト」

- ・平成25年10月～平成26年3月 **シルク製品の開発と販路先開拓**
- ・平成26年 4月～平成26年9月 **シルク製品の展示・販売会の推進**

この勉強会は、アイデアの発想を実践的に学び、売れる商品開発やリニューアルをすることによって売上増を目指す実践型の勉強会です。

今回は特別に、勉強会で使うマーケティング手法を、専門家をご紹介します。ものづくりやデザイン、展示会やイベントに悩んでいる方、また商品開発に携わる方には大変おすすめの内容です。  
**無料で体験できるセミナー**ですので、ぜひこの機会にご参加ください。

<講師>沼澤 啓吾(ぬまさわ けいご)

株式会社群馬マーケティングセンター／取締役 マーケティングアドバイザー  
ひかり税理士法人／マネージャー

群馬企画塾／塾長

株式会社企画塾／取締役 塾頭 GMPA(Grand Marketing Planner & Adviser)

一般社団法人日本相続知財センター本部／理事

■支援機関専門家

群馬県専門家登録・経済産業省ミラサボ専門家・群馬県6次産業化プランナー・経済産業省 平成23年・24年度  
中小企業支援ネットワーク強化事業「中小企業ネットワークアドバイザー」・企画塾認定GMPA(Grand Marketin  
g Planner & Adviser)あらしがたという

■セミナー講師、講演実績

群馬県商工会議所連合会・群馬県商工会連合会・群馬県中小企業団体中央会・高崎市商工会議所・群馬県25商  
工会・北毛・東部ブロック商工会・吾妻郡商工会青年部連絡協議会・利根沼田地区商工青年部・東部地区商工会広  
域支援センター・(社)高崎法人会・経済産業省中小企業支援ネットワーク・日本政策金融公庫・八十二銀行・内閣府  
沖縄総合事務局・群馬県繊維工業試験場・高崎機械工業協同組合・富山県水見市役所・日本体育大学 他



大学卒業後、総合広告会社で22年間広告マンとして勤務。前橋支店長、東日本営業本部長を経て、平成19年にひかり税理士法人に転職しマネージャーに就任、事務所のマネジメントと企業向けのマーケティングコンサルを担当する。同年(株)群馬マーケティングセンターを設立し取締役に就任、平成20年群馬企画塾を開塾。平成28年(株)企画塾の取締役に、(一社)日本相続知財センター本部の理事に就任。

近年では群馬県の「富岡製糸場と絹産業遺産群」の世界遺産登録に向けた「世界遺産関連シルク製品開発プロジェクト」を立ち上げ、県と21の事業者を巻き込んだ群馬県産シルクの新型製品開発と販路開拓に貢献する。

■支援内容

・増販増客・市場調査・商品企画・製品開発・広告宣伝・販売促進・イベント企画・ブランド構築・営業戦略・経営計画・M&A 等

・創業補助金・ものづくり補助金・小規模事業者持続化補助金・経営革新計画・経営改善計画書等の申請サポート

・経営セミナー・マーケティング研修・営業研修・サービス研修・各種審査委員 等

・「群馬企画塾」を主宰、毎月第4木曜日に増販勉強会を開催(2017年3月で107回開催)

## <プレセミナー申込みFAX> 0256-64-2964

貴社名	TEL
ご住所 〒	FAX
① お名前	② お名前
E-mail	資料請求(無料) <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない

<問合せTEL>0256-66-3450 <担当> つばさ税理士法人 ※お申し込み後 担当者が折り返しご連絡いたします。

〒959-123 新潟県燕市南7丁目17-9-1 2F 県央ランドマーク2F

主催: つばさ税理士法人 協力: (株)RISE.MD 後援: 燕商工会議所 三条商工会議所 三条工業会

商品のリニューアルで売上増！実践的に売れる仕組みを学ぶ

製造業のための

# マーケティング勉強会

展示会のノウハウや海外販路の現状と対策まで実践的に学びます

第1回	平成30年 3月 2日 (金)	第4回	平成30年 6月15日 (金)
第2回	平成30年 4月27日 (金)	第5回	平成30年 7月13日 (金)
第3回	平成30年 5月18日 (金)	第6回	平成30年 8月調整中 (金)

予約制  
全6回  
定員20名

【会場】 県央ランドマーク 1F ホール

【時間】 各18:00~20:00

【後援】 燕商工会議所・三条商工会議所・三条工業会

【申込期限】 2月23日締切

日本の製造業は、製造過程の時間の短縮／技術については世界一だが、

『Time to Design』が長いとされています。

すなわち、アイデアを生み出し、形にするまでに時間を消費しすぎることです。

そこで、この勉強会では、アイデアの発想法を実践的に学び、売れる商品開発やリニューアルをすることによって売上増を目指します。また、増販増客マーケティングを活用して、展示会へのアプローチ、さらには海外販路の情報もお届けします。

## スケジュール

- |                               |  |
|-------------------------------|--|
| 第1回 「アイデアをカタチにする」             | 発想法を学ぼう (商品のリニューアル等)   |
| 平成30年 3月 2日 (金)               | ・商品のリニューアルに欠かせないコンセプトとターゲット<br>・アイデアは出すことに悩まない、出たアイデアの選定に悩む<br>・創造技法「モホロジカルスケッチ」 |
| 第2回 「売れる根拠を示し、売れる確率を上げる商品企画」  | SWOT分析から   |
| 平成30年 4月27日 (金)               | ・商品開発の前に行う、売れる確率を上げる商品創りの為の情報整理<br>・自社商品の商品力を整理する<br>・商品開発の「戦略設計」                |
| 第3回 「コンセプトとターゲットを明確にして戦略を立てる」 | 市場調査から   |
| 平成30年 5月18日 (金)               | ・増販増客の肝、コンセプトとターゲットとは<br>・勝つための戦略の立て方<br>・戦略を決めるロードマップの作成                        |
| 第4回 「営業企画」を考える                | 販路をどこに見出すかを考えよう  |
| 平成30年 6月15日 (金)               | ・マーケティング発想の営業・販売戦略<br>・戦略的に売る為の、販路選定とターゲットを確定したツール作り<br>・バイヤー、顧客とのコミュニケーション手法など  |
| 第5回 「展示会への出展戦略」を考える           | 国内／海外の現状も学ぼう   |
| 平成30年 7月13日 (金)               | ・商談会と展示会の違い<br>・展示会出展の戦略のポイント<br>・展示会の集客を上げるプレスリリースの手法                           |
| 第6回 「成果を検証する」                 | 実際にやってみよう  |
| 平成30年 8月 調整中(金)               | ・実践した成果の考察と分析<br>・次段階の販売戦略を強化する<br>・検証した結果をノウハウにする                               |

<問合せ> 0256-66-3450

<担当> つばさ税理士法人