

消費増税で変わる企業経営

売上を劇的に回復させる

経営のヒント

～企画の考え方・開発・仕上げの要点を学び、“売れる”商品・サービスを開発しよう！～

『消費税増税にも負けない新商品・新サービスの開発は今からでも間に合います』

税率アップ、価格転嫁による値上げの影響は、直ちにお客様の厳しい反応に表れます。単に値上げする事は簡単ですが、この機会に自社自店の新商品・新サービスを開発し、値上げのイメージを上回る付加価値を提供するチャンスだと考えてみてはどうでしょうか。本セミナーでは、価値を高めた「売れる商品・サービス」を開発するためにはどうすれば良いのか、コンセプトづくりから開発・仕上げまで解説致します。皆様のご参加をお待ちしております。

講師プロフィール

工藤英一 氏

Qualia-Partners, llc 代表
中小企業診断士



昭和37年東京都出身。経験(ゼネコンでの開発(社長賞)と営業(支店長賞)、社員10人の製造販売会社経営(新商品を開発し売上2倍にする)、売上300億円の企業の企画部、売上14億円リフォーム会社建て直し)と、経営や心理に関する知識とテクニックを駆使し実際に役立つ研修内容を提供する。「クレーマーをリピーターにする3つのステップ」同文館出版 2008年度日本経営品質賞審査員
日本認知科学会・日本マーケティング学会正会員

開催要領

- 日時 平成25年 **10月9日(水)**
14:00～16:00
- 会場 土浦商工会議所 3F会議室
(土浦市中央 2-2-16)
- 受講料 無料
- 定員 50名
- 主催 土浦商工会議所 交通運輸部会
- 申込方法 下記申込書に必要事項を記入のうえ、
10月2日(水)までに **FAX**にてお申し込み下さい。

主な講座内容

1. 消費税率アップの背景と
今後の中小企業経営
2. 新商品開発の非常識
他人が欲しがるモノが新商品
「買って」「使って」「感動する」までが開発
新商品の超えるべき3つの絶壁 他
3. 新商品のコンセプトをつくる
新商品を企画するときに守るべき4つのルール
不満・悩みから新商品を考える
お客様の変わった利用法から新商品を考える 他
4. すごい製品を開発する
新商品開発のポイントはコア技術
新サービス開発の要 他
5. すごい製品をヒット商品に仕上げる
90点になるまであきらめない

【お問い合わせ】 土浦商工会議所 商工振興課 TEL: 822-0391 / FAX: 822-8844

(10/9)『売上を劇的に回復させる経営のヒント』

土浦商工会議所 行 (FAX: 822-8844)

申込日(平成25年 月 日)

事業所		TEL/FAX	
住所	(〒)		
参加者名		参加者名	

■お申しいただいた皆様情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させていただきます。