

2020  
年度

# 本庄早稲田塾



マーケティング  
思考を活かした

## 新商品・サービス開発研修

開催日 2021年 1月26日(火)  
会場 早稲田リサーチパーク・コミュニケーションセンター  
開催時間 午前9時30分～午後4時45分  
受講料 7,000円(税込、テキスト代含む)  
定員 30名  
対象者 経営者、商品開発・企画・営業担当者など  
講師 合同会社タツノ経営デザイン 辰野 博一 氏



### 研修のポイント

コロナ渦において、脅威をチャンスに変えられるような商材・サービスを企画したいと考える皆様におすすめの研修です。顧客を強く意識するマーケティング思考に基づいて、商品開発のステップを体験し、現場で活かすことを目指します。

- ポイント1 ワークショップや演習で、自身のテーマをブラッシュアップ
- ポイント2 研修終了後も現場で使える企画ツールの共有
- ポイント3 アイデア発想・整理のための方法紹介

マーケティング思考を身につけて業務に活かしたい方は、ぜひ当研修をご利用ください。

※ 感染症対策の観点から、換気や消毒、ソーシャルディスタンスに配慮して実施いたします。  
当財団の感染症対策についてはHPをご確認ください。

### 【問い合わせ・申込先】

(公財) 本庄早稲田国際リサーチパーク  
地域振興支援部

〒367-0035 埼玉県本庄市西富田1011  
TEL 0495-24-7455 / FAX 0495-24-7465  
E-mail : seminar@howarp.or.jp  
http : //www. howarp. or. jp

- 【申込】 WEB・FAX・E-mail  
上記のいずれからでも申込が可能。FAXの場合は裏面の「研修受講申込書」にてお申込み下さい。  
※ 受講料は研修開始7日前までにお振り込みください。開始7日前を過ぎてのキャンセルの場合、原則として返金できません。予めご了承ください。  
※ 大幅に定員を下回る、または天候不順等により、日程の変更または中止させていただく場合があります。

### 【会場案内図】

駐車場(無料)の利用が可能です。

### 会場までの 交通アクセス

- 関越自動車道から
- 国道17号  
伊勢崎方面から
- 国道254号  
児玉方面から
- 本庄市街地から
- 寄居方面から



※新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、延期または中止になる可能性があります。詳しくはHP等にてご確認ください。

主催：(公財)本庄早稲田国際リサーチパーク

後援：(公財)埼玉県産業振興公社、(一社)埼玉県経営者協会

協力：本庄商工会議所、児玉商工会、美里町商工会、神川町商工会、上里町商工会、くまがや市商工会、寄居町商工会



研修HPへ



FAX: 0495-24-7465

企業名				研修窓口担当者	
代表者				部署	
所在地	〒			氏名	
				TEL/FAX	
業種		従業員数		E-mail	
(フリガナ) 受講者氏名		所属部署		役職	年齢
					歳
					男・女
					歳
					男・女

※ 財団での受付完了後、「受付票(申込受付確認票(兼)請求書)」をFAXでお送りいたします。届かない場合には、お問い合わせください。  
 ※ 開催7日前を過ぎてのキャンセルの場合、原則として受講料の返金はいたしません。予めご了承ください。  
 ※ 定員を大幅に下回る、または天候不順等により、日程の変更または中止の場合があります。

日時	内容	講師
1月26日 (火) 午前9時30分 ～ 午後4時45分	<p><b>1. 新商品開発のプロセス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング思考による商品開発とは</li> <li>・商品開発にのぞむ心構え (マインドセット)</li> </ul> <p><b>2. 現在の事業 (商品) について把握して、新商品開発の「テーマ」を設定しよう</b></p> <p><b>3. 設定したテーマに基づいて、「顧客」と「提供価値」を決めよう</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コロナ禍において提案すべき価値の見つけ方 (今までの「常識」を疑う発想法の実践)</li> <li>・自社の強みを生かした提供価値の設定方法</li> </ul> <p><b>4. 「顧客」と「提供価値」を達成する商品仕様を検討しよう</b></p> <p><b>5. 「商品コンセプトシート」を作成しよう</b></p> <p><b>6. 「商品コンセプトシート」を共有しよう</b></p> <p><b>7. 振り返り、学びの共有</b></p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自身の課題に即したテーマを選び、ワークショップや演習を通じてブラッシュアップ。</li> <li>✓ 研修終了後も、現場で使える企画ツールのフォーマットを共有。</li> <li>✓ 現場で使えるアイデア発想・整理の方法を紹介。</li> </ul> </div> <p style="text-align: center;">※カリキュラムは変更する場合があります</p>	<p><b>合同会社タツノ経営デザイン</b> 代表 辰野 博一 氏</p> <p>【プロフィール】 1976年鹿児島県生まれ。 早稲田大学リサーチイノベーションセンターインキュベーション部門シニアコンサルタント。中小企業診断士。修士 (商学・エネルギー科学)。</p> <p>パナソニック (株) で電動歯ブラシの商品企画を担当。社内での実使用調査、一般消費者へのグループインタビューや訪問調査など、数多くのユーザー調査を重ねて商品企画を行う経験を繰り返す。そうした活動を経て、使用率の低かった20、30代OLの「ランチ磨き需要」に着目して2010年に発売した携帯式電動歯ブラシは、電動歯ブラシの市場規模を2倍にする大ヒット商品となる。</p> <p>現在は、企業などの経験を活かし、中小企業の商品開発、マーケティングに関わる支援を行っている。支援における信条は「顧客のことを考え尽くしてもらおうこと」「技術について考える頭の2割を、ユーザーについて考えることに使ってもらおうこと」。</p>

個人情報の利用目的のご案内

当財団では個人情報を以下の目的で利用させていただきます。募集活動で入手した情報は、当財団の事業で使用し、管理します。  
 ・研修やイベントなどに関する情報のご案内 (送付を含みます) ・各種相談やお問い合わせに関する対応など  
 ・受付簿の作成 ・研修の運営上必要となる受講者名簿  
 (※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。差し支えある場合には事前にお申し出ください。)