にしむらやま NOW 経営革新塾

価値ある新商品・サービスの作り方・売り方・伝え方

少子高齢化による市場の縮小や物価高騰など、ビジネス環境は常に変化の中にあります。これからも収益の維持・拡大を実現するには、売り手自ら提供するモノやサービスの「価値」を見直し、その充実を図り、買い手に正しく評価される売り方と伝え方への工夫が欠かせません。

本セミナーでは、これまで300社超の地域中小企業に対し「商品やサービスの価値向上」から「売れるを育む」多数の支援事例とワークショップも交え、アフターコロナを生き抜く「価値ある新商品・サービスの作り方・売り方・伝え方」を全3回に分けてお伝えします。

参加費無料

定員20名様

LECTURE 1 第1講 10/20(金) 15:00〜18:00 「収益アップを実現し アフターコロナを生き抜くために」

LECTURE 2 第2講 11/6(月) 15:00〜18:00 「価値ある新商品・サービスのつくり方」

LECTURE 3 第3講 11/30(木) 15:00〜18:00 「新商品・サービスの価値が伝わる伝え方」

個別相談会 12/8(金)・14(木)

- 13:00〜14:00
- 14:15〜15:15
- 15:30〜16:30
- 16:45〜17:45

会場 ホテルサンチェリー
寒河江市本町1-2-23
TEL.0237-83-5000

主催 山形県商工会連合会・西村山商工会広域連携協議会

共催 寒河江市商工会・河北町商工会・西川町商工会・朝日町商工会・大江町商工会

お問合せ 寒河江市商工会 TEL.0237-86-1211 FAX.0237-86-7526

講　師

売れる地域中小企業を育む
HIKIDUS
代表 **尾上 雄亮** 氏
YUSUKE ONOE

大手広告会社で企画営業。上場メーカーで新規事業を推進。
全国公募を経て、21年春まで山形市売上増進支援センターY-bizに在籍。
21年秋に独立。これまで320を超える地域事業者の収益アップを支援。
「誰に、どんな嬉しい未来を提供するのか」といったコンセプトづくりや伝わるネーミング開発に定評。150以上の新商品・サービスを立ち上げ、支援事例は山形県内に留まらず全国メディアで紹介されるケースも多い。1事業者最大1.2億円の売上増に貢献。
中小企業診断士　経営学修士MBA

LECTURE 1 **10/20(金)**
第 1 講 15:00〜18:00

「収益アップを実現しアフターコロナを生き抜くために」
❶収益アップに必要な価値の充実について
❷価値の充実を生む工夫と思考法

LECTURE 2 **11/6(月)**
第 2 講 15:00〜18:00

「価値ある新商品・サービスのつくり方」
❶売れるコンセプトづくり(誰に何を売るのか、自社の強みを活かし、売り手と買い手視点で新商品とサービスの方向性を描く)
❷ケーススタディ(支援事例・企画のつくり方プロセス大解剖)
❸ケーススタディ(お題を出し、新商品サービスの企画を考えてみよう)

LECTURE 3 **11/30(木)**
第 3 講 15:00〜18:00

「新商品・サービスの価値が伝わる伝え方」
❶価値が伝わる伝え方(脱説明/脱一般名詞など伝わる伝え方の着眼点と工夫)
❷価値が伝わる値付け(正しい値付け法)
❸価値を伝える方法(Web、SNS、PR、広告、営業の効果的な組み合わせ方)

個別相談会 **12/8(金)・14(木)**
●13:00〜14:00　●14:15〜15:15
●15:30〜16:30　●16:45〜17:45

寒河江市商工会	河北町商工会	西川町商工会	朝日町商工会	大江町商工会
FAX.0237-86-7526	FAX.0237-73-2124	FAX.0237-74-3110	FAX.0237-67-2262	FAX.0237-62-4129

にしむらやま経営革新塾お申込み用紙

下記に必要事項をご記入の上、
所属商工会宛にFAXにてお申し込みください。

事業所名		業種
住所　〒		TEL　(　　)
		FAX　(　　)
受講者名	役職	mail　@
セミナー後の個別相談を希望しますか？(○印)		は　い　・　いいえ　・　検討中

※お申し込みいただいた情報は、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。