

NEXT モノづくり自社製品開発講座 (Session 岡山)

1. 開催趣旨・概要

自社商品の開発・販路開拓の専門家を講師に招いて、売れる自社商品の企画開発を実践する講座（全7回：自社分析、市場・顧客のターゲティング、商品企画、ブランディング等）を開催する。

本事業では、下記の商品企画開発手順のうち、フェーズⅠを実践している。

委託先:有限会社セメントプロデュースデザイン(大阪府:代表取締役 金谷勉)

フェーズⅠ(委託事業部分)	フェーズⅡ
1. 自社分析(売上・事業・業界・競合・技術)	8. 市場動向&デザイン競合のリサーチ(MAP作成)
2. 自分の居る場所・行きたい場所を確認する	9. フォルムデザイン
3. 売り先の検証と差別化のポイント確認、補正作業	10. ネーミング
4. 自社の想いや事業コンセプトの確立	11. パッケージデザイン
5. 商品アイデアラッシュ	12. ビジュアルイメージ
6. 商品ターゲットと使用イメージ(トーン&マナー)	13. 自社をPRできる魅力的なカタログやWEB構築
7. 商品企画コンセプト	14. イベント出展など、営業、販路の設計強化活動
	15. 結果検証

2. 受講申込等

- (1) 受付期間 (昨年) 7月6日~7月22日
- (2) 提出方法 メール
- (3) 提出物 受講申込書兼事前面談ヒアリングシート
記載内容 企業の概要(業種、従業員数、販路、仕事の内容等)
開発したい商品(企画イメージ、開発予算、現状の課題等)
- (4) 事前面談 (昨年) 8月2日にZoomによるWEB面談実施
- (5) 受講者数 5~6者の予定 メールで結果通知
- (6) 受講料 無料

3. 講座の進め方

毎回、事前に課題資料を作成し、提出していただく。各回の講座開催時に提出済みの資料を20分程度で発表(質疑応答も含む)する。月1回開催 期間9月~3月

4. その他

開発した商品を東京インターナショナルギフトショー等で出展することを目指す
参加企業同士の交流(異業種間交流)も目的のひとつ
金谷勉「ちいさな企業が生き残る」日経BP(2017/12/14)が参考になる。