

主催事業報告

商品開発力アップセミナー

地域連携フォーラム セミナー&無料相談会

開催
内容

魅力的で売れるための「商品開発力」とは？



“ 自社製品をより魅力的にするポイントをコーディネーターが助言 ”

10月26日(木)、横手セントラルホテルを会場に“地域連携フォーラム セミナー & 無料相談会”を開催。今回は「商品開発力アップセミナー」として、商品開発の現場で活躍する2人のコーディネーターが講演した。参加者は売れる商品づくりのための仕組みを熱心に聴講していた。

講演会レポ①

講師 ワンダーマート ^{たなか のりこ} 田中 徳子 さん

講演会レポ②

講師 パイロットフィッシュ ^{いつかいち ちか} 五日市 知香 さん

❖ 〈講演テーマ〉 戦略的販路開拓と商品作り



田中徳子さんは、秋田県内を中心に食関連のコンサルティングで活躍するフードコーディネーター。講演は商品開発と販売戦略の重要性をテーマに、大手菓子メーカーを例にとりながら分かりやすく説明した。

売れる商品づくりで大切なのは、消費者に選ばれること。そのために①流行を知る ②他社製品の調査 ③自社製品の分析が大切と説明。市場を知ってターゲットを絞り込むことで、開発している商品を客観視することが大切なポイントになる。

❖ 〈講演テーマ〉 小さな力の商品開発



盛岡市在住の五日市知香さんは、生産者のパートナーとして、エンドユーザーである消費者に正確に商品情報を伝えることを重視したアドバイスを行っている。

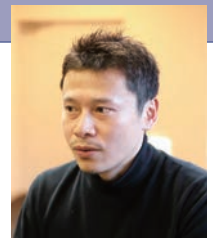
五日市さんが手がける商品開発は地域の特産品を扱ったものが多く、選んでもらうためには、他地域の消費者にも特産品の良さを十分に伝えることが肝要となる。講演では売れる商品づくりのために生産者が自ら取り組んだ事例を細やかに紹介。パッケージやリーフレットの有効活用や、マスメディアに採用され易い情報提供の秘訣についても語った。

参加者の声

しゅんぞう堂 高橋 栄 さん

❖ 新商品開発のヒントをもらいました

父親と稲庭うどんを製造する二代目・高橋栄さん。販売、商品開発なども担当し、よろず支援拠点など当センターの事業も積極的に活用する。今年7月からは、増田町で土産物店「逢彩(あいさい)」も運営。現在は新商品の開発中で、今回の講演からも大きな刺激を受けた。「新商品のパッケージが先日完成したばかりです。これから先の展開を考える時に、今日の講演はとても参考になりました」と話す。



秋田県よろず支援拠点の支援事例を報告



講師が実際に開発に携った商品を例に、売れる商品づくりの注目ポイントを説明



講演会後にはよろず支援拠点による個別経営相談会も開催され、希望者が熱心に相談を行っていた

お問い合わせ

秋田県よろず支援拠点 TEL018-860-5605・FAX018-863-2390