

未経験者でも必ずできる 新商品・サービス企画プログラム

マーケティングや
プロモーションを
学びながら実践する

～次の事業の柱を、社員自らが生み出す、ワークショップ型のプログラムです～

新商品・サービス企画は多くの会社で行われていますが、こんな意見も・・・

- 若手社員の新鮮な意見で、過去の自社にとらわれない、新しいものを生み出したいが、経験の浅い若手だけで、ちゃんとできるかが心配
- 社内で新規事業のアイデアを募集したがどれもいまひとつ。なんとか、商品化にこぎつけても、中途半端な状態で終わっている
- 新商品企画プロジェクトを組み、メンバーで議論をしたが、忙しい中で自分たちの仕事が増えるのを嫌がってか、できない理由を並べがちである

本プログラムの特徴

■ 未経験者も企画から販売計画まで対応可能なプログラム

特徴1

多種・多様な企業での指導経験豊富な**弊社コンサルタントが参画**し、市場調査から営業支援まで**マーケティング戦略に関する幅広いご支援**をいたします

特徴2

データや事例紹介などの**情報インプット**、考えやすい**質問**、意見を整理する**ワークシート**を使うことにより、未経験者からも意見を出しやすくします

特徴3

討議結果はドキュメントとして残し、**成果の見える化**を行います。検討プロセスを残すことで、今後は、貴社メンバー単独での実施が可能となります

■ 新商品・サービス企画の5ステップ(詳細は裏面をご参照ください)

現状を
振り返る

市場を
知る

お客様を
知る

解決策を
考える

仮説を
検証する

本プログラムの実施例

化学系製造業 従業員数：約150名

新規事業の商品企画・営業戦略立案

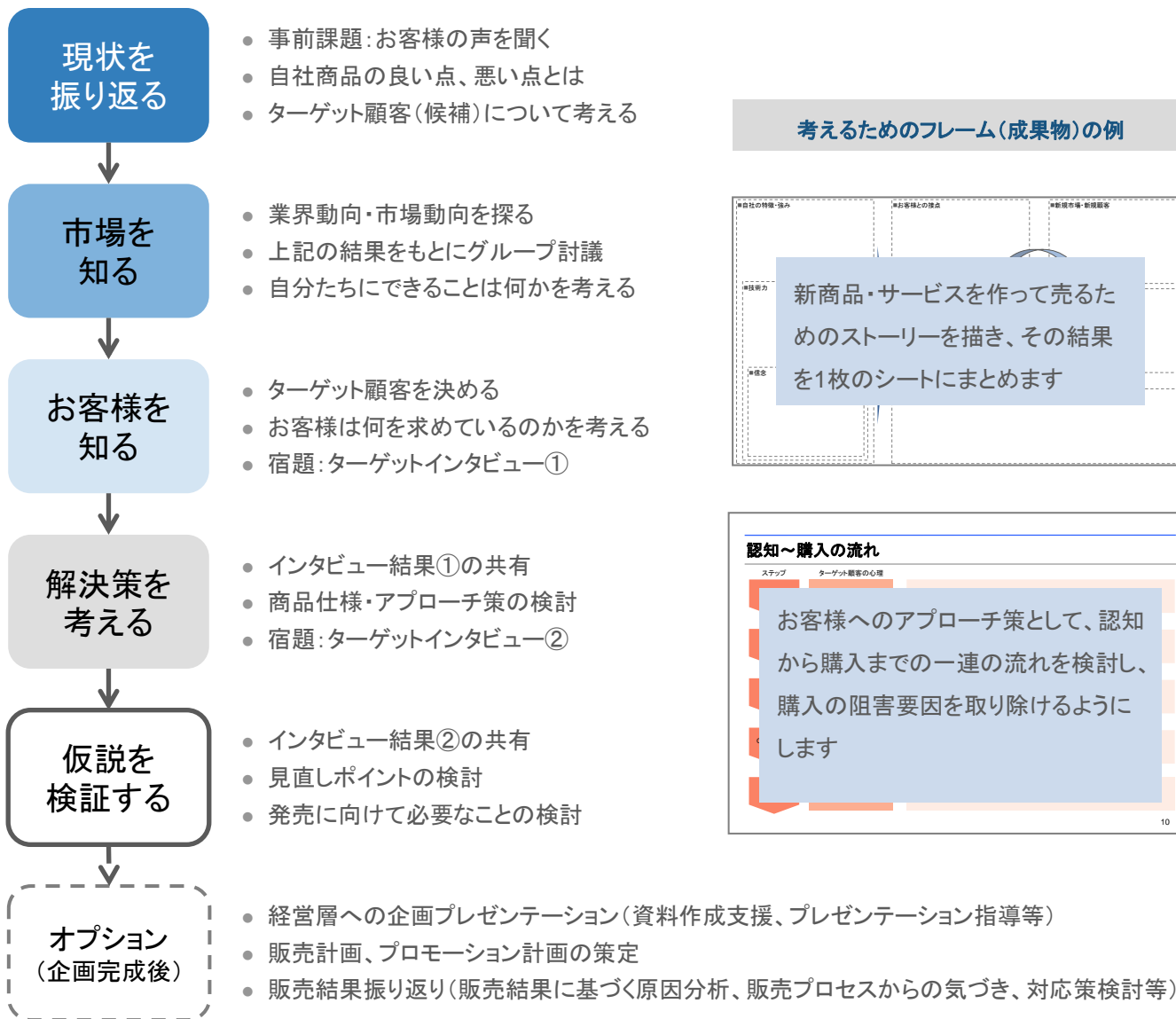
これまで社長中心で動いていた新規事業を、今後は社員中心で担うため、社員8名による検討会議を開始。しかし、意見は出るものの、さまざまな切り口で検討したり、決断したりするのが苦手であった。そこでフレームワークを使ったワークシートで考えを整理。自分たちがやりたいことを絞り込み、ストーリーで語れるようになった

金融機関 従業員数：約300名

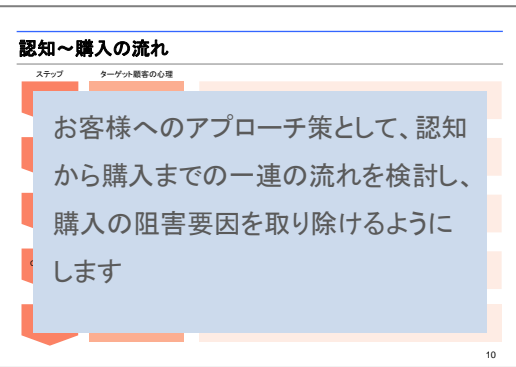
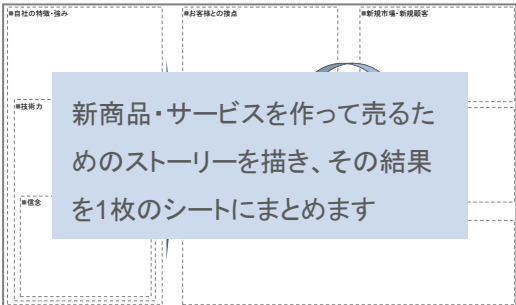
女性顧客向け新商品企画

女性顧客へのアプローチ強化のため、営業店や管理部門の女性によるプロジェクトを始動。問題点の指摘はできたが、解決策の検討が表面的になりがちだった。そこで、写真等のビジュアル情報を利用した討議を行ったところ、イメージの共有がしやすくなり議論も活性化。6回の会議で女性顧客向け新商品とセミナーの企画を完成した

■ プログラムの内容は、貴社とご相談の上決定します(以下は標準的な例です)



考えるためのフレーム(成果物)の例



参加メンバーの声

- 「こんな商品があったら・・・」 私の欲しい商品が、思いが形になりました。商品の内容、チラシ、販促ツール...すべて自分たちで考えて決めていく、プレッシャーも感じましたが、とても楽しいです。本当に貴重な経験になり、仕事への意欲が今まで以上にアップしました
- 参加して、最初はどのようなだろうと不安が大きかったですが、活動をしていくうちに自分たちで何かを考え、作っていくことに達成感があり、自分自身も成長できました
- 協力して一つのものを作り上げて売ること、チームワークと振り返りの重要性を学びました

お問い合わせから企画提案までお気軽にお問い合わせください

お問い合わせはこちら

※上記ボタンをクリックすると、当社問い合わせフォームに遷移します。
※紙でご覧の方はQRコードをお使いください。

