

## 【目的】

- ・ 地域の特産品を使っただけのモノではなく、ちゃんと売れる「商品」を作りたい
- ・ 作ったはいけれど売れない・・・という失敗を繰り返さないようにしたい
- ・ 商品化プロジェクトチーム内で共有されたノウハウの元で活動をしていきたい

## 【提案するセミナータイトル・概要】

### 売れる“商品づくり”はお客様と一緒に ～ 共創の実例と具体的なテクニック

---「その商品が完成したら買ってくれるお客様」と一緒に商品づくりをしていくのが現代のトレンド。その実例と、具体的なテクニックをご紹介します



## 【参加してほしい方】

- ・ これから農産物や特産品を“商品化”したい方
- ・ 過去に商品化を行ったが、完成しなかった方や販売でつまづいてしまった方
- ・ プロジェクトチームで協力して進めていけるよう、ベースとなる知識を求めている方

## 【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) 自分の作物をどう商品化していったら良いかの道筋（ステップ）を知ることができる
- 2) 作るのではなく、売れることをゴールとした商品化のノウハウを知ることができる
- 3) 商品化プロジェクトチーム内で統一した見解を持つことができる

## 【セミナー内容案】

所要時間：90～180分

(※ ワークや話し合いの時間をどれだけ取るかによって変動します)

- 1) 商品化は、なぜ失敗する？～ 大企業も繰り返してきた“失敗の歴史”
- 2) 農産物の商品化はうまくいかないのは、“売り手側”の人間（生産者、メーカー、販売店）しかいないから
- 3) 「完成したら買ってくれるお客様」がいれば、商品化は進めやすい～ そんな都合の良い状態は創りだせる
- 4) “成功のカギ”は「失敗すること・・・でも「おカネのかかる失敗」はしないこと
- 5) 【実践】『顧客想像シート』を使って、あなたの商品を欲しがる人をイメージしてみよう

## 【担当講師 略歴・連絡先】

担当講師：「ことのは塾」（有限会社 ビーサイド・ライブ） 山梨栄司（やまなし えいじ）

商品やサービスに込められた“想い”を上手に伝えることで売上げを伸ばすサポートビジネスを2003年に起業。静岡をはじめ、全国各地で販売促進や起業のサポートを行っている。支援現場で得られたノウハウをわかりやすく伝えることに定評がある。



<http://kotonoha-juku.co.jp/>

（「ことのは塾」と検索して下さい）

連絡先：〒424-0862 静岡県静岡市清水区船越東町 200-5

TEL：054-353-9867 Mail：start@kotonoha-juku.co.jp