

## 【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）

1972年 静岡市生まれ。有限会社ビーサイド・ライブ 代表取締役

横浜国立大学 教育学部卒業後、マーケティング企業勤務を経て、2003年に独立。

“効率”ではなく、「好き」、「楽しい」、「熱くなる」などの“想い”を大事にしたマーケティングで、数多くの企業・店舗の目標達成を実現している。得意分野は「顧客コミュニケーション」。

商品や仕事に込めた“想い”を伝え、お客様と対話することで「応援される商品」を作り出していく手法に定評がある



<https://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