

福岡県内  
5会場で実施！  
各会場20社を  
募集中！

**参加無料**

福岡県「売れる新商品・  
新サービスづくり支援事業」

**消費者ニーズを徹底分析！**

**売れる新商品・新サービスのつくり方セミナー 開催のご案内**



消費者や企業のニーズを的確に捉え、それを製品やサービスに反映させ、成功へと導くには、マーケティングが不可欠です。

「消費者ニーズを徹底分析！ 売れる新商品・新サービスのつくり方セミナー」は、新商品・新サービスの開発・改良に取り組んでいる福岡県内の中小企業が対象。新商品・新サービス開発の経験豊富なコンサルタントが、商品コンセプト、顧客ターゲット、顧客ニーズや価値を把握することの重要性を伝えます。福岡県の主催事業「売れる新商品・新サービスづくり支援事業」の具体的な内容とメリットも説明します。セミナーに参加して、新商品・新サービスを成功させませんか。

**事業の流れ**

マーケティング  
セミナー

事業説明

個別相談



企業  
選定

消費者モニターの  
グループ  
インタビュー  
調査分析後の  
フィードバック提案



新商品・  
新サービスの  
改良や改善の  
アドバイス



**お問い合わせ先**

福岡県「売れる新商品・新サービスづくり支援事業」事務局  
(株式会社ビズ・ナビ&カンパニー)  
福岡市中央区赤坂1-13-10赤坂有楽ビル3階  
TEL 092-761-6130

参加企業を募集しています。参加無料。各会場20社。  
必要事項を記入してファクスで送信。  
ウェブのメールフォームでも受け付けています。  
個別相談は各会場先着6企業様まで。

**セミナー  
日程**

第1回	6月26日(月)	久留米シティプラザ(久留米市六ツ門町8-1)
第2回	6月29日(木)	西日本総合展示場AIM3階(北九州市小倉北区浅野3-8-1)
第3回	7月10日(月)	エルガーラホール(福岡市中央区天神1-4-2)
第4回	7月17日(月・祝)	福岡市スタートアップカフェ(福岡市中央区大名2-6-11)
第5回	7月26日(水)	飯塚商工会議所(飯塚市吉原町6-12)
時間はいずれも13:00~17:00		

**セミナー  
内容**

事業説明	●事業の具体的内容 ●事業参加のメリット	13:00~13:50
売れる製品・商品とサービスづくり	●マーケティング活動の流れ ●顧客は誰で、顧客は何を求めているか ●テストマーケティングの事例	14:00~15:30
個別相談	●セミナーの内容に関する個別相談	15:40~16:40

このセミナーは、「売れる新商品・新サービスづくり支援事業」の一環です。

**講師プロフィール**

株式会社ビズ・ナビ&カンパニー  
代表取締役社長 早嶋 聡史氏



オーストラリア・ボンド大学  
大学院経営学修士課程修  
了(MBA)。電機メーカーで  
経営企画を経て起業。現在  
は、中小企業の戦略立案や  
マーケティングの計画・実行  
支援・改善支援を担当。

株式会社ビズ・ナビ&カンパニー  
シニア・コンサルタント 原 秀治氏



ビジネス・ブレイクスルー大  
学大学院経営管理修士課程  
修了(MBA)。中小企業の経営  
革新(新商品開発・サービス  
開発)、創業などのコンサル  
ティング業務が豊富。専門は事  
業戦略立案、問題解決など。

**申込方法**

**FAX** ①企業名②参加者名  
③企業の住所④電話  
番号⑤Eメールアドレス⑥希望  
の会場名⑦個別相談の有無を  
ご記入のうえ、092-761-6075  
へお送りください。

**WEB** <http://www.biznavi.co.jp/contact>  
にアクセスし、空欄をご記入  
のうえ、「お問い合わせ・ご相談内容」  
の欄に、希望の会場名と「売れる新  
商品・新サービスのつくり方セミナー」  
とご記入のうえ、送信してください。