

食品製造業向け

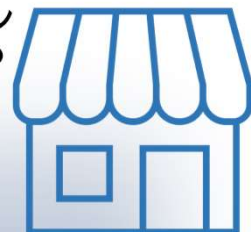
10月4日(金)開催

「売れる商品 開発講座」

商品が売れるのには、ワケがある!?

加工食品は、店頭に並び消費者の手に届くまでに、商品そのものの魅力はもちろん、多くの課題をクリアする必要があります。

本講座では、新商品の開発や既存商品のブラッシュアップに取り組むことで、売上や販路拡大を目指していただくため、全国各地で商品開発や営業・販売促進の指導・助言を行っている流通コンサルタントを講師としてお招きし、流通の仕組みや価格、商品の開発やブラッシュアップ等について学んでいただきます。



👉 貴社が参加に適しているかチェック！

- ☐ 商品コンセプト設定やブランディングについて学びたい。
- ☐ 既存商品を見直し、パッケージデザインも刷新したい。
- ☐ 売価を設定をするための原価計算がよく分からない。
- ☐ 展示会までに新商品を開発し、成約につなげたい。
- ☐ バイヤーとの商談、セールストークが苦手。
- ☐ FCPシートの書き方や活用方法が分からない。



日時 令和6年10月4日(金) 13時半～17時
会場 島根県民会館 3階 308会議室(松江市殿町158)
講師 有限会社アイ.ビー.エス 代表取締役 飯塚 理夫(まさお)氏
対象者 島根県内の食品製造事業者の経営者・工場長・商品開発担当者等
第1部・第2部を通して受講いただける方。
申込方法 HP掲載の「申込フォーム」から申し込む、または「申込書」を
ダウンロードしてメール送信により申し込む。
定員 30名
申込期限 令和6年10月1日(火) 申し込み期限前に定員に達した場合は募集を終了いたします。
お問合せ先 公益財団法人しまね産業振興財団 経営支援課(担当:金津)

※カリキュラム・講師情報・申込方法は裏面をご覧ください！

カリキュラム・講師・申込方法

カリキュラム

*講座の時間配分は若干変更になることがあります。

◆第1部

「流通の仕組みと価格」 (90分) 13:30~15:00

1. 事業計画の大切さ
2. 市場の変化と食品流通の概要
3. 商流と物流
4. 価格設定(原価計算、製品仕様書含む)
5. バイヤーの選択基準



ご持参いただくものは、
筆記用具類と電卓です！



◆第2部

「商品開発・ブラッシュアップ」 (90分) 15:10~16:40

1. 製品整理(コンセプト)
 - (1)ターゲット
 - (2)商品構造
2. ブランディング
3. パッケージデザイン オリエンシート
4. FCPシート(商談会シート)
5. 販促のチャンス項目(行事、催事)
6. パッケージブラッシュアップ事例



FCPシートのひな型は、事務局
でご用意いたします！

◆質疑応答

(20分) 16:40~17:00

その他 アンケート等 ~ 終了

いいづか まさお

講師 飯塚 理夫 氏



- ・大学卒業後、上島珈琲株式会社に入社。
業務用営業、家庭用営業、商品開発、販売促進事業に従事
- ・2003年6月に、有限会社アイ.ピー.エスを設立。
業務内容：業務・食品・日曜雑貨販売、酒類販売、メーカー/生産者・流通・外食コンサルティング
- ・販売コーディネーター、セールスステップ1級、同エグゼクティブ認定講師（社）日本販路コーディネーター協会等の資格を保有。
- ・島根県主催の商品開発・販売促進セミナーや展示会の心得に関するセミナーや大田商工会議所主催の商品開発・販路営業セミナー等の講師を務める。
- ・他県において、特産品のブランディングや商品開発等に関するセミナー講師を務める。
- ・その他 個別企業の商品開発指導 など。

申込方法

当財団HPのお申込方法をご覧ください。

👉 https://www.joho-shimane.or.jp/news/wanted_seminar/11446

申込フォームからお申込みいただくか、申込書をダウンロードしてメールにて

con@joho-shimane.or.jp 宛に添付送信いただきますようお願いいたします。

◆今回の申込みにご記入いただくお客様の個人情報等は、本塾の運営以外の目的では使用いたしません。

※当財団のプライバシーポリシー http://www.joho-shimane.or.jp/about_us/160

QRコードからHPを
ご覧いただけます。

