

# “アイデア”を“売上”に変える！ 売れる仕組みをつくる商品・サービス開発セミナー

経営環境が急速に変化する今、企業が生き残るためには、“売れる仕組み”を持つことが不可欠です。

「アイデアはあるけど、売上に繋がらない…」

そんな悩みを解決する成功原則を2日間で体系的に学び、あなたのビジネスに新たな収益の柱を築きませんか？

セミナー後も、商品・サービス開発、販売に伴う経営革新計画の策定までを継続的にサポートします。個人事業主や会社経営者のみならず、従業員の方のご参加も歓迎します。

日時

令和7年 **11月11日(火)・18日(火)**  
両日とも**14:00～17:00** ※両日受講ください

会場

**北九州商工会議所9階ホール**  
(北九州市小倉北区紺屋町13-1毎日西部会館内)  
・JR小倉駅より徒歩15分、米町バス停より徒歩5分  
・近隣に有料駐車場あり  
(駐車場代は各自でご負担ください)

定員

**40名**(定員になり次第締め切り)

**受講料  
無料**

## カリキュラム(2日間)

- I. 自社商品・サービスの社会的価値を見える化
- II. 競合との差別化ポイントを明確化
- III. 顧客像を描きターゲットを特定
- IV. 4P(商品・価格・流通・プロモーション)を考える
  - ①商品化 ターゲット(顧客)がいつどこでどのように使われ、どのような価値を見出しているのか
  - ②価格 適正価格の設定
  - ③流通 ターゲット(顧客)に商品・サービスを買ってもらうためにどこで売るのか
  - ④プロモーション ターゲットに魅力的な価値をいかに伝達するか
- V. 売上・利益につながる事業計画への落とし込み

申込  
方法

二次元コードまたは  
下記申込書にご記入  
のうえファクスにて  
お申し込みください。



## 講師紹介

(株)ラビブラン 代表取締役 **高本 隆一 氏**

東京大学大学院修了後、大手製造業開発部門に所属し、アジアの科学者500人に選ばれる。開発者としてだけでなく、効果データに基づく販促やセミナーの推進により、売上・利益ともに過去最高を達成。その後、多数企業の顧問を歴任。自身の経験に基づく講演内容が好評で多くの登壇実績を有する。「腑に落ちる講義」が得意。



受講者の声

「豊富な経験が大きな気づきを与えてくれた」  
「話が面白く飽きることなく受講できた」  
などの声多数。

セミナー申込書 FAX: 093-531-1759

|       |  |        |  |
|-------|--|--------|--|
| 事業所名  |  | 所在地    |  |
| TEL   |  | FAX    |  |
| 申込担当者 |  | E-mail |  |
| ①部署名  |  | ①受講者名  |  |
| ②部署名  |  | ②受講者名  |  |

※ご記入いただいた個人情報は本セミナーの運営事務と会議所事業のご案内に利用いたします

お問い合わせ

**北九州商工会議所 専門相談センター**  
担当 里村・内田

TEL 093-541-0192 FAX 093-531-1759  
E-Mail: senmon@kitakyushucci.or.jp