

マーケティング課題のブレイク・スルー

商品開発コンサルティングシステム

THE SOLUTION

商品開発に関する様々な「困った」を 日本オリエンテーションとブレイク・スルーへ

30年、住宅メーカー、自動車、情報家電、家電、多くの食品・医薬品・化粧品・日用雑貨、
そしてサービス商品企業の、商品開発・開発システムの革新・事業開発などの
コンサルティング経験を生かしたアドバイザー・プログラムです。
私のライフワークにしていこうと思っています。

日本オリエンテーション主宰 松本勝英

● 私どもの経験を基に、適切、的確なアドバイスをいたします

松本 勝英

株式会社日本オリエンテーション代表
シーメンスを経て、1969年マーケティング・コンサルティングを業務とする
日本オリエンテーションを設立。
食品、トイレタリー商品、薬品、家電商品、ミュージシャン、出版など
パッケージ商品、耐久消費財およびサービス商品のマーケティング、
新商品戦略の立案を担当。
現在、文化人類学、動物行動学、神経生理学、民族学、言語学、などを
融合した「新人間学」とマーケティング戦略との融合を追及中。

日本オリエンテーションの商品開発「コンサルティング・プログラム」

「コンサルティング・プログラム」は商品開発課題をブレイクし、正しく速やかな意志決定をしていくためのプログラムです。

＜課題解決の主なテーマ＞

- 次世代商品戦略開発の方向付け
- 商品ライン戦略の構築
- 市場の現状把握と将来予測

- 新商品の導入プランづくり
- エリアマーケティングの展開
- 商品評価システムの進め方

- 魅力市場の発見と有望テーマの開発
- 時代・市場・生活価値観の変化の把握
- ニーズ開発の方法指導

- 商品開発スピードの革新
- 商品開発組織の活性化
- 商品企画クリエイティブ強化

- ターゲット開発
- オペレーション開発
- 消費者にとって魅力的な生活メリットの開発

- 既存商品の活性化
- 新ブランドの構築
- ブランド力の強化方法

- 商品コンセプトの開発
- 商品コンセプトのブラッシュアップ
- 製品アイデアの開発

- トータルなサクセスシナリオの作成
- その他

カウンセリング・モデル例 (1)

- テーマについては個別に設定することが原則です。
- 課題についての打ち合わせによりテーマを設定します。

課題A「次期商品の開発をぜひ成功させたい」

- テーマ1 次期開発テーマの開発
- テーマ2 開発テーマの評価と選択
- テーマ3 魅力的な生活メリット
- テーマ4 商品コンセプト開発
- テーマ5 製品アイデア開発

課題B「商品開発戦略の構築」

- テーマ1 次世代商品開発の方向づけ
- テーマ2 商品ライン戦略の構築
- テーマ3 新ブランドの開発
- テーマ4 既存ブランドの強化
- テーマ5 商品開発の革新

課題C「商品開発の強化・活性化」

- テーマ1 市場の現状把握と将来予測
- テーマ2 ニーズ開発方法
- テーマ3 ターゲット、オケーション開発
- テーマ4 魅力的な生活メリットの開発
- テーマ5 商品コンセプトの開発

課題D「商品開発システムの革新」

- テーマ1 商品評価システムの進め方
- テーマ2 商品開発スピードの革新
- テーマ3 商品開発組織の活性化
- テーマ4 商品企画クリエイティブ強化
- テーマ5 商品開発部門における継続的革新活動の導入

カウンセリング・モデル例 (2)

課題E「新商品導入プランづくり」

- テーマ1 商品コンセプトのブラッシュアップ
- テーマ2 市場導入プランづくり I
- テーマ3 市場導入プランづくり II
- テーマ4 エリアマーケティングの展開
- テーマ5 導入後のフォローアップ

課題F「商品コンセプト開発」

- テーマ1 ターゲット開発
- テーマ2 オเคーション開発
- テーマ3 魅力的な生活メリットの開発
- テーマ4 商品コンセプト開発
- テーマ5 製品アイデア開発

課題G「商品コンセプトのブラッシュアップ」

- テーマ1 A商品のブラッシュアップ
- テーマ2 B商品のブラッシュアップ
- テーマ3 C商品のブラッシュアップ
- テーマ4 D商品のブラッシュアップ
- テーマ5 E商品のブラッシュアップ

その他、新商品に関してフレキシブルに課題設定いたします。

プログラムの進め方

事前打合せにて課題の明確化を図り、6回のカウンセリングで具体的に課題を解決していくプログラムです。

□事前に課題を明確にすることにより、実践的な解決が期待できます

□電話や電子メールを活用してご質問いただくことで、カウンセリング内容の充実化、スピーディーな課題解決が期待できます

□原則として1日1回1テーマ(ただし課題によっては1日2テーマ、2日で1テーマも可能)とし、6回を1クールとします(月1または2回)

□1回のカウンセリングは原則として3時間とし、カウンセリング場所は日本オリエンテーションとします

お申し込み・お問合せ

詳しい企画書をご用意しておりますので、お気軽にお問合せください。

株式会社日本オリエンテーション
〒113-0024東京都文京区西片1-14-15
TEL 03-5802-4151 FAX 03-5802-4152
URL <http://www.jorien.com>
E-mail:webmaster@jorien.com