

## 強い商品・サービスの作り方(正しい商品戦略の打ち方)

現在取り扱っている商品・サービス。

そのまま続けていて本当にいいのだろうか？

現在取り扱っている商品・サービスで適切な粗利益が取れていますか？

もしかしたら、その原因は、商品だけでなく業界自体が衰退期に入っているかもしれません。衰退期に入っている業界では、それなりの手の打ち方がありますが、それは業界での地位によって違います。1位もしくは2位に入っていなかったら、別の事業も視野に入れる必要があります。



ランチェスター岩崎です。  
強い商品を作りましょう

でも、**このことが解っていなかったら、未来永劫**バタバタしていて貧乏の**バタ貧**を続けていくことになるのです。ではどうすればよいのでしょうか？

それは次の4つを知ることです。

### 1. 弱者の商品戦略

中小企業は、どのような考え方で商品開発を行ったらよいのか。他社のやらない差別化は勿論のこと**いつ市場から撤退すべきか**などを学んでおく必要があります。

### 2. 商品のライフサイクル

自社の商品がどのサイクルに入っているのかを知ることだけでは、意味がありません。**その時に打つ対策を知る**必要があります。

### 3. 伸ばす商品、カットする商品の見極め方

自社の商品を引き続き力を入れてよいのか。PPM分析を中小企業に応用した使い方を学びます。

### 4. 新商品開発の手順

新商品は開発したら、早く軌道の乗せたいのは誰しも考えることです。ではどうすればこれが実現できるのか。考える手順を学びます。

**この4つの知識を得るのは簡単、今すぐFAXを送るだけ**

テーマ：強い商品・サービスの作り方

講師：ランチェスター経営三重(有) 岩崎 功

開催日時：2016年3月23日(水) A.14:00~16:00 又は B.18:30~20:30

場所：四日市商工会議所 3F 研修室 (四日市市諏訪町2番5号)

参加費：3000円 二人目から半額 ※但し、先着20名までとさせていただきます。

3/23 ランチェスタービジネスセミナー申込書

FAX 番号：059-398-0153 (24時間受付)

|                       |                |     |                     |
|-----------------------|----------------|-----|---------------------|
| 会社名                   |                | 電話  |                     |
| 氏名                    |                | FAX |                     |
| 参加する時間帯に<br>○を付けてください | A. 14:00~16:00 | 人   | B. 18:30~20:30<br>人 |