



# バイヤーマッチング会に向けた実践的商品ブランディング講座

## セミナー概要

“なぜあの商品は高くても売れるの？” “商品のブランドづくりってなんだろう？”という視点から、商品のブラッシュアップや魅力向上に必要な発想力、企画力、改善手法などの付加価値を創出する戦略を身につけ、最終的に展示販売・実店舗での販売を目指す実践的な講座でした。

グループワークを通してスキルアップし、ビジネスマッチングを経て実践の場を体験できる講座でした。

回数	タイトル	カリキュラム
1回目 2回目	食事業者を取り巻く環境と戦略的マーケティング	1. 食品メーカーを取り巻く環境 2. マーケティング戦略の枠組み ・セグメンテーション、ポジショニング ・マーケティングの4Pを学ぶ
	マーケティング戦略の復習と発表	1. 自社商品付加価値創出の観点について 2. 新製品企画マーケティング① ・市場の発見と新製品開発コンセプト立案 ・市場導入戦略とプロセス・フローの整理
3回目 4回目	商品開発コンセプトの整理と発表	1. 新製品企画マーケティング② ・デザインと商品戦略、商品企画書 ・商品企画開発事例紹介
	新製品企画とブランディング	1. ブランディングとは何か？ ・なぜブランディングが必要なのか？ 2. 商品企画とブランディング ・ブランディングの手法と、進行プロセス
5回目 6回目	新製品のブランディングプロモーション	1. 海外（アジア）での商品流通とブランディング 2. 新製品をブランディングし市場に広め、浸透していくための手法を学ぶ
	新製品の流通戦略	1. 新製品開発後の流通経路を学ぶ ・食事業者を取り巻く流通業者 ・流通経路とパートナーシップ ・流通戦略と価格決定管理
7回目	バイヤーマッチングイベント	

ヒット商品経営者  
同席予定！



## 講師

### メイン講師

マーケティングセバスチャン株式会社  
代表取締役 戦略経営アドバイザー 久積 正道 氏

#### 【経歴】

大学在学中に和食処を開業し、スモールビジネスのマネジメントを経験。  
2000年、伊藤忠商事系食品ベンチャー企業に入社し、事業の立ち上げメンバーとして活動。  
営業企画、マーケティング企画管理、マーケティング総括職などを経験。  
2007年、マーケティングセバスチャン株式会社を設立、翌年に売上高1億円を計上する。  
食品メーカーや卸売業、飲食店などを中心に、商品開発、商品企画、プロモーション、ブランディングやマーケティングを行っている。  
宮崎エリアを中心とする、県庁、自治体、協会、市・地域等の町おこし活動におけるマーケティングブランディングを代行。

- ・MBA（経営修士）取得
- ・みやざきフードビジネス相談ステーション マーケティング戦略アドバイザー



## 受講者の声

皆さん売れるための戦略を学びに来られているので刺激を受けることができました。

ブランディングする場合のポイントがよく理解でき、すぐに活用できそうである。今日は寺というセグメンテーションの話を聞いたので、他のセグメンテーションの会社の話を聞きたい。

商品のマーケティングを考えるポイントが整理できました。

自社の強み、ストーリーをもう一度深く掘り下げたい。

「パッケージづくりも商品づくり」基本的に“味”にこだわった商品づくりしかしてこなかったため、その先のストーリーづくりやパッケージ等の重要性を感じました。

自分の商品を改めて考えてみて良い所がたくさんあった。もっとアピールしていきたい。

流通とマージンや卸と二次卸の違いなどが非常に勉強になった。

問屋さんとの対応の仕方、価格設定の仕方がよく理解できた。

