



宮崎商是塾～商品企画編～

セミナー概要

大好評、伊東先生の『宮崎商是（ショウゼ）塾』の総集編として開催。

「商品企画編」は、全国で通用するための商品コンセプト、お客様やバイヤーの目に留まるパッケージやデザイン・キャッチコピー、食品表示や商品企画書の作成方法を学び、熊本商是塾生との交流を深めながらのプレゼンテーション実践も予定しており、より実践的なカリキュラムとなっていました。展示会・商談会の企画や準備に必要なかつ重要な要素を学び、実践に生かすための講座でした。

回数	タイトル	カリキュラム
1 回目 2 回目	売れる商品づくり 商品コンセプトの大切さ	① 全国で通用する商品コンセプトとは ② 商品企画書(バイヤー向け、店舗向け)の作成方法
	商品企画・食品表示 (希望者 個別指導・全体ワークショップ)	① マーケティング思考での食品表示・景品表示法・健康増進法 ② バイヤー目線の食品表示
3 回目 4 回目	商品コンセプトと カラーの関係	① 展示ブースをカラーでいかす ② 商品コンセプトにおける顧客と色 ③ 色彩心理と購買心理展示ブースをカラーでいかす
	デザイン・キャッチ コピー・コンセプト	① RESTART KUMAMOTOについて ② 地域商品のデザインづくり ③ コンセプトを土台にした表現づくり ④ キャッチコピーのつくり方(言葉で伝える)
5 回目 6 回目	バイヤー用商品企画書 プレゼンテーション	① 商品企画書ワークショップ ② 各自発表
	宮崎商是 vs 熊本商是塾	① プレゼンテーション実践 ② 全体振り返り



講師

メイン講師

ITOU 企画 代表 伊東 正寿 氏

【経歴】

(株) 寿屋にてデイリー・グロサリーを担当し、新規事業、販売指導、店長を経験。その後(株) ハローデイの商品仕入れ、プライベート商品の企画開発、物流改善等の仕組みづくりを手掛けた。関連会社の(株)熊本ハローデイの常務取締役営業本部長として就任後、平成22年10月1日に流通コンサルタントとして『ITOU企画』を事業開始。

【講師・業務経歴】

- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構 九州本部 地域活性化支援チーフアドバイザー
- ・宮崎県： H26~27年度 みやざきフードビジネスアカデミー「宮崎商是塾第1期・第2期」 企画・講師
- ・農林水産省委託事業 6次産業化プランナー
- ・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アドバイザー



受講者の声

実務経験がある方々のお話なので、素直に聞くことができ、とても参考になります！

トレンドを知る事で色々な可能性を感じる事ができました。

企画書の作成、色づかい、話し方など、発表した方々の完成度の高さに多くの学びがありました。

「バイヤー目線で…」バイヤーさん側がリスクを感じる部分をできる限りなくさなければ本当に“売れる”商品ではないとわかりました。

法律改正に伴い、そろそろ食品表示を変えようと思っていたので、今日の内容は全て役にたちそうです。

昨年、〇十万かけて半年間東京に通い学んだ事を、ギュッと学ばせていただきました。また聞きたいです。

バイヤーへのプレゼンテーションの見せ方がよくわかりました。自社の強みを提案の形で表し、プレゼンを行うという考え方を真似して広めていきたいと思えます。

