

商品開発マーケティングセミナー

買い手・売り手のホンネから学ぶ 利益に繋がる商品づくり

無料
講座

買う人の心理とは？ 売る人のホンネとは？
解りやすい食品の事例を中心に、つくり手・売り手・つかい手
「三方よし」の商品づくりが見えてくるカリキュラム

日時
2025年 **10.16 (木)** 10:00-16:00
(16:00～ 個別相談)

会場
沖縄産業支援センター
3階 中ホール (312号室)

定員
40名 (先着順)

対象
ものづくり企業ほか

締切
10/14 (火)



講師：白田 典子
(有)良品工房 代表

「プロの消費者」として地域商品づくりから販売までを手厚くサポート。全国各地に熱烈なファンを持つ



講師：白田 さやか
(有)良品工房 直営店舗責任者
豊富な店舗運営や店頭販売の経験をもとに
商品価値を倍増させる魅せ方のプロ



講師：山城 あゆみ
㈱やまぐすくコンサルティング 代表取締役
県内企業や市場規模を熟知したコンサルは秀逸
マーケティング・ブランディング戦略の専門家

公益財団法人 沖縄県産業振興公社
沖縄ものづくり製品開発・技術導入支援事業
担当：竹内 神村 外間
(sangakukan@okinawa-ric.or.jp)

お申込みはこちら→
TEL：098-859-6239



- 😞 良い商品なのに売上に繋がらず、原因も不明…
- 😞 創るのは得意だが、売るのは苦手意識が…
- 😞 消費者やバイヤー、小売店のホンネが知りたい…
- 😊 こんな悩みに人気講師陣から珠玉のアドバイス！



白田 典子（はくた のりこ）

有限会社 良品工房 代表

1994年(有)良品工房を設立。独自の方法による地域商品の商品評価、モニター調査などを事業化。2010年には、つくり手・売り手・つかい手、関わる人みんなが喜ぶ「四方八方よし」のプラットフォームとして、東京駅構内や首都圏の商業施設内に産地と消費者を繋ぐ地域食品直営店をオープン。つくり手の想いとつかい手の実感にこだわった数々の商品づくりをサポート。プロの消費者として全国各地の地域商材の開発に携わる一方、百貨店・商業施設などの小売業を対象に、アドバイザーや売り場づくりの提案も精力的にこなしている。



白田さやか（はくた さやか）

有限会社 良品工房 直営店「ニッコリーナ」元店長

米国ノースカロライナ大学卒業後、大手新聞社にて記者として勤務。2010年3月より(有)良品工房の直営店事業に従事。東京駅構内の同社直営店「ニッコリーナ」の立ち上げを担当し、同店店長に就任。全国各地よりより届く商品を消費者目線、売場目線で売れる商品仕様・デザインに変貌させ、売上と知名度の拡大に大きく貢献。現在はそれら知見を活かし、全国各地で地域商品のブラッシュアップサポートやセミナー講師のほか、小売店舗のアドバイザーなども務めている。



山城 あゆみ（やましろ あゆみ）

株式会社 やまぐすくコンサルティング 代表取締役
沖縄県よろず支援拠点コーディネーター

マーケティングを軸とした経営力強化が専門分野。国内外製造業、外資系コンサルティングファーム、県内ベンチャー企業、公的支援機関等を経て現職。地域資源を活用した商品開発を基軸に、技術シーズと製品ニーズのマッチング、成分・機能性分析の産学連携、マーケティング戦略構築から販路開拓までを支援。食品、化粧品、工芸品等県内を中心に多くの実績を持ち、理論と実践の両輪が強み。

😊 講話＋ワークショップ＋個別相談と充実カリキュラム

講 話：○ものづくりの発想に売り場目線を加えてみる
○テストマーケティングの好事例・失敗事例
○商品パッケージのビフォーアフターを体感
○シーズとニーズ、商品価格のバランス感 など

ワーク：○実商品の魅力や価格、デザイン、売り先など考える

相 談：○講師陣による個別相談
○公社ものづくり事業等『補助金』の個別相談