

《経営幹部、技術・開発部門》対象

BtoB製品開発 正しい進め方

製品開発の基礎知識や実践的な手法を体系的に解説します

2022.4.21 木

9:45~16:45

開始 30分前からアクセスいただけます

売上の向上や事業拡大を目指して、自社製品の開発に取り組んでいる企業は多いです。しかし、十分な情報収集をしないまま、世間一般のブームや動向だけを頼りに新製品に踏み切ってしまう、結果、事業が失敗に終わるといったケースもよく耳にします。本研修では、自社製品の開発を検討されている企業を対象に、正しい製品開発の方法について講義します。自社の技術、ノウハウの洗い出しから、マーケティングに関する基礎知識、そして実際の開発手法まで、製品開発のプロセスに沿って基本から解説します。

プログラム

1. 売れる製品とは、どのようなものか？

- 〔1〕 ビジネスにおける3要素
 - ・製品をつくる前に〇〇をつくれ
 - ・お客様目線で設計すべし etc.
- 〔2〕 売れる製品には、売れるだけの理由がある
 - ・自社の競争力の源泉は何か？ 自社の資産は何か？

2. BtoB製品開発のヒントと着眼点

- 〔1〕 ものづくり補助金の申請書を作成できるか
 - ～申請書には新製品づくりのヒントが満載～
- 〔2〕 一次情報こそ「命」と心得よ
 - ～お金をかけず成功確率をあげるには～
- 〔3〕 製品開発におけるマーケティングの基本
- 〔4〕 産学連携で進めるメリット・デメリット

3. 売れるBtoB製品開発の進め方

- 〔1〕 自社の強みやノウハウの棚卸
- 〔2〕 これだけは知っておきたい製品開発ノウハウ

〔3〕 市場クレームをゼロにする3つの秘密

- ・不良品を激減させる秘密
- ・工程不良を出さない秘密
- ・製品故障を未然に防ぐ秘密

〔4〕 新製品づくりのための11のキーワード

〔5〕 アイデア創造 / コンセプト創造

〔6〕 正しい製品評価のやり方

～技術者目線ではなく、顧客目線で考えるには～

〔7〕 価格設定とその妥当性の検証

〔8〕 厳しい顧客をファンに変える！経営幹部・設計開発者からできる発想ノウハウ

4. BtoB製品づくりを活性化する組織づくり

- 〔1〕 強い組織をつくる3要素
- 〔2〕 新製品がどんどん生まれる組織の秘密
- 〔3〕 お客様目線で組織を活性化する方法
- 〔4〕 プレーンストーミングで、やるべきこと、やってはいけないこと