

**令和2年度 草津商工会議所伴走型小規模事業者支援推進事業**  
**草津商工会議所展示会出展支援プログラム**  
**『お客様を魅了する商品企画塾』 参加募集要項**

草津商工会議所では、小規模事業者における自社商品の販路開拓・拡大を支援するため、今年度は、“**お客様を魅了する商品企画塾～新商品開発・既存商品リニューアル～**”を実施致します。

コロナに打ち克ち売上拡大に繋げるための商品ブランディングプログラムとなります。

さらに当プログラムへの参加者には、ブランディングした商品を実際に販売していただけるよう、近鉄百貨店草津店にて開催する、合同展示即売会「ふるさと企業いいもの発掘市」もご用意いたします。必ず出店いただきお客さまの生の声を聞くマーケティングの機会としてもご活用ください。

## 1. 参加希望事業者募集

“お客様を魅了する商品企画塾～新商品開発・既存商品リニューアル～”への参加を希望する小規模事業者を以下のとおり募集します。

※草津商工会議所の求めに応じて、適宜月別の売上高等の報告、財務諸表等の提出ができることが参加条件となります。

※以下の日程は事情によりやむを得ず変更する場合があります。

### ①参加者資格

次の各号のすべてに該当する小規模事業者であることとします。

- (1) 販路拡大に熱心であること。
- (2) 全日程に参加できること。(下記の通り①もしくは②の日程を選択ください。)  
(①R3/1/15(金)～R3/1/17(日)、②R3/1/22(金)～R3/1/24(日)  
開催のふるさと企業いいもの発掘市を含む)
- (3) 本所の取り組みを理解し、参加者同士協調して取り組めること。
- (4) プログラムを通じて得た効果等、草津商工会議所の求めに応じて、適宜報告できること。
- (5) 別紙誓約書記載事項のいずれにも該当しないものであること。

※小規模事業者とは

小規模事業者〔商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（平成5年法律第51号）第2条を準用〕

卸売業・小売業	常時使用する従業員の数	5人以下
サービス業（宿泊業・娯楽業以外）	常時使用する従業員の数	5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数	20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数	20人以下

## ②参加申込み (R2/9/15(火) まで)

別紙申込書に必要事項をご記入のうえ、R2/9/15(火) までに草津商工会議所中小企業相談所へお申込みください。

※お申込は先着順となり、予定数に達した時点で受付を終了致します。

## ③コンサルティング (全6回)

(※A, Bを選択していただきますが、人数の偏りが出た場合等、ご希望に沿えない場合もございます。)

① (R2/9/24(木)、R2/10/9(金)、R2/10/29(木)、 R2/11/19(木)、R2/12/22(火)、R3/1/27(水))

② (R2/9/30(水)、R2/10/9(金)、R2/11/17(火)、 R2/12/11(金)、R2/12/23(水)、R3/1/27(水))

お客様を魅了する商品コンセプトを定義し、その商品ブランドを確立し、販売まで取り組む一連のコンサルティングを受けていただきます。

商品開発、ブランディング、マーケティング、販売戦略まで、連続したプログラムです。

全6回全てを受講いただくことで効果があがりますので、必ず全て出席してください。

コンサルティングは3時間を予定していますが、グループ討論会、個別相談会も併せて実施致します。詳しいプログラム内容および時間は以下の通りです。

<p>1 回目</p> <p>①R2/ 9/24(木)</p> <p>②R2/ 9/30(水)</p> <p>9:30~12:30</p> <p>①②とも</p> <p>13:45~15:30</p>	<p><b>お客様は、商品を購入しない。効用(顧客メリット)を購入する。</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業は新製品・リニューアルによって成長する。</li> <li>・製品と商品の違いとは。</li> <li>・商品開発ではなく、効用開発を行う。</li> <li>・商品コンセプトを完成度が成功確率を引き上げる。</li> <li>・既存商品のコンセプトを再定義する。</li> <li>・間違えてはいけない小規模事業者の商品戦略。</li> </ul> <p>(宿題) ・新商品、リニューアルコンセプトの企画をする。</p> <p>宿題である、新商品リニューアルコンセプトについて情報交換および相談会。</p>
<p>2 回目</p> <p>①R2/10/ 9(金)</p> <p>9:30~12:30</p> <p>②R2/10/ 9(金)</p> <p>13:45~16:45</p>	<p><b>お客様を魅了する商品コンセプトを企画する。</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宿題発表 (10 分×8 社= 1 時間20 分)</li> <li>・商品コンセプトブラッシュアップ。</li> </ul> <p>→ ターゲット再定義</p> <p>→ 効用 (魅力的な効用発見アプローチ)</p> <p>→ 場面開発 (場面での不満、不足、不安、不自由、不適…)</p> <p>→ 時代性のインストール</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・効用→機能変換。</li> <li>・商品コンセプトピラミッドを作り込む。</li> <li>・ポジショニングマップ作成のポイント。</li> </ul> <p>(宿題) ポジショニングマップの作成。</p>

<p><b>3 回目</b></p> <p>ⒶR2/10/29(木) ⒷR2/11/17(火) 9:30~12:30</p> <p>ⒶⒷとも 13:45~15:30</p>	<p><b>商品戦略トータル・デザイン</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宿題発表 (10 分×8 社= 1 時間20 分)</li> <li>・商品コンセプトから具体的な商品へと仕上げる。</li> <li>・デザイン (パッケージ) が売上にインパクトを与える</li> <li>・秀逸なネーミングはマーケティングコストを下げる。</li> <li>・価格は、問題解決・満足充足度と相関関係を作る。</li> <li>・作り手の想いは、信者を作り出す。</li> <li>・魅力的な商品プレゼンテーションの構成法 (宿題) ・コンセプトからのモノづくり ・プレゼンテーション</li> </ul> <p>宿題である、コンセプトからのモノづくりについて情報交換、および相談会。</p>
<p><b>4 回目</b></p> <p>ⒶR2/11/19(木) ⒷR2/12/11(金) 9:30~12:30</p> <p>ⒶⒷとも 13:45~16:45</p>	<p><b>見込み客をマーケティング・デザイン</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宿題発表 (10 分×8 社= 1 時間20 分)</li> <li>・マーケティング4P の整備 (製品、価格、販促、流通)</li> <li>・売れる販売促進ツールの制作ノウハウ</li> <li>・チラシ、WEB サイトの作り込み方</li> <li>・販路開拓 (流通の欲求と自社商品取扱メリット)</li> <li>・テストユーザーの選定と顧客の声の獲得</li> <li>・感想文のもらい方 (宿題) ・持続化補助金の申請 ・チラシ、HPのたたき台作成 ・お客様 (テストユーザー) の感想</li> </ul> <p>希望者のみ個別相談会</p>
<p><b>5 回目</b></p> <p>ⒶR2/12/22(火) 9:30~12:30 ⒷR2/12/23(水) 9:00~12:00</p> <p>Ⓐ13:45~15:30 Ⓑ13:15~15:00</p>	<p><b>実践！販売戦略・戦術の構築</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宿題発表 (10 分×8 社= 1 時間20 分)</li> <li>・プッシュ戦略とプル戦略。</li> <li>・WEB 戦略「需要と供給」の調査。</li> <li>・広告出稿の注意点と効果測定の方法。</li> <li>・白地 (アタック) リストの整備。</li> <li>・DM 戦略。(人脈・非人脈)</li> <li>・トークスクリプトの作成。</li> <li>・商談ロジックの確立</li> </ul> <p>(宿題) ・実際に販売してみる！⇒ふるさと企業いいもの発掘市にてふるさと企業いいもの発掘市出店に向けた情報交換、および相談会。</p>

6 回目	<b>販売戦略・戦術の実践発表と改善点について</b>
㉠R3/ 1/27(水) 9:30~12:30 ㉡R3/ 1/27(水) 13:45~16:45	・各自、販売実践報告（成果発表） ・課題抽出と解決アイデアの提案

## 2.ふるさと企業いいもの発掘市への出店で、コンサルティングの成果を体感

### 2-1.「ふるさと企業いいもの発掘市」の開催概要

- 会 期：㉠令和3年1月15日(金)~17日(日)10:00~18:00(最終日のみ17:00まで)  
 ㉡令和3年1月22日(金)~24日(日)10:00~18:00(最終日のみ17:00まで)
- 会 場：近鉄百貨店草津店 2F
- 主 催：草津商工会議所
- 特 長：近鉄百貨店へのお客様が来場者となってもらえることで、新規顧客にも出会うチャンス。会話を通じてさらなる商品のブラッシュアップもできます。単独での出店はハードルが高い百貨店にも、草津商工会議所を通じた合同展示即売会への出店で、安心のサポート体制。



### 2-2. 出品する商品（製品）

出品する商品（製品）は、次の各号のすべてに該当するものとします。

- (1) 許可・認可が必要なものについては、その基準を満たしていること。
- (2) 出品物の関連法規等を遵守している商品（製品）であること。
- (3) 食品表示法により義務付けられている原材料表示、製造者表示及び賞味期限が記載されているもの。但し、生肉、生魚及び売り場スペースでの調理提供はできません。

**※近鉄百貨店草津店の事前審査により、出品できない商品があります。**

### 2-3. 出店条件

- (1) 価格表示は総額表示（税込価格）にすること。また、二重価格表示は認められません。（通常価格 20,000 円を催事価格 10,000 円に下げるなど）

- (2) 宣伝動画等売り場で流すことはできますが、BGMのみの使用は禁止されています。(動画を使用する場合は、事前にご相談ください。)
- (3) 売上金は集中レジで管理します。1 決済ごとに集中レジを使用してください。
- (4) 売上金の入金のために専用の取引口座(近鉄百貨店との契約)を開設していただきます。
- (5) 出店初日の9:00~9:30の30分程度、近鉄百貨店草津店における接客マナー等の講義及び諸注意の説明を受けていただきます。また、お客様用施設の使用は禁止されています。従業員用をご利用ください。
- (6) 百貨店での販売という点を考慮し、カジュアルすぎない服装を心がけてください。  
※自社商品等業種特有の衣類着用、店舗のハッピー等を羽織ることは可能です。

## 2-4. 負担金

- (1) コンサルティングの参加料、及び出店料は無料です。
- (2) 設営負担金として5,000円を草津商工会議所へ納入いただきます。
- (3) 売上歩合賃料は売上高の15%です。後日売上から15%を差し引いた金額が、近鉄百貨店草津店から開設していただいた口座に振り込まれます。

## 2-5. 留意事項

- (1) 開催期間中3日間とも出店し、会期時間中は担当者が売り場スペースに常駐すること。
- (2) 売り場スペースの配置については、出店者数、商品の種類を考慮し決定します。
- (3) 広報は近鉄百貨店草津店及び草津商工会議所でも行いますが、各出店者独自で行っていただいても構いません。
- (4) 出店商品の陳列、独自で用意したPOP等は出店者で行っていただきます。開始時刻までに陳列等を完了させてください。午前7時から陳列可能です。
- (5) 開催時間中の撤収は認められません。また、必要に応じて草津商工会議所で警備員を手配します。但し、近鉄百貨店草津店及び草津商工会議所は、商品及び資材などに生じた盗難、紛失、破損や出店者が売り場スペースを使用することにより発生した人的災害など、あらゆる原因から生じる損失又は損害については一切の責任は負わないものといたします。
- (6) 開催期間中お客様とのトラブル等が起こった場合、近鉄百貨店草津店の担当者へすぐに連絡し、ご自分で解決しようとはしないでください。

## 3. 問い合わせ先

草津商工会議所 中小企業相談所  
担 当: 佐々木、初田  
T E L: 077-564-5201  
F A X: 077-569-5692

## 草津商工会議所展示会出展支援プログラム

### 「お客様を魅了する商品企画塾」参加申込書

申込日 令和 2年 月 日

事業所名		業種	
資本金	円	従業員数	人
ふりがな 代表者名		役職	
所在地	〒		
Tel		Fax	
ふりがな 担当者名		部署・役職	
URL		E-mail	
①既存商品の説明 (コンセプト、ターゲット等) ②商品に関する相談ごと、悩み ③新商品企画等			

草津商工会議所 中小企業相談所

〒525-0032 草津市大路2丁目11-51

6 Tel : 077-564-5201 Fax : 077-569-5692

# 誓 約 書

私(弊社)は、草津商工会議所展示会出展支援プログラムの申込みにあたり、下記の事項について誓約します。

## 記

- 1 自己または自社の役員等が、次の各号のいずれにも該当しません。
  - (1) 暴力団(暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律(平成3年法律第77号。以下「法」という。)第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。)
  - (2) 暴力団員(法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。)
  - (3) 自己、自社もしくは第三者の不正の利益を図る目的または第三者に損害を与える目的をもって、暴力団または暴力団員を利用している者
  - (4) 暴力団または暴力団員に対して資金等を供給し、または便宜を供与するなど、直接的もしくは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、または関与している者
  - (5) 暴力団または暴力団員と社会的に非難されるべき関係を有している者
  - (6) (1)から(5)までのいずれかに該当する者であることを知りながら、これを不当に利用するなどしている者
  
- 2 1の(2)から(6)までに掲げる者が、その経営に実質的に関与している者ではありません。

令和 2年 月 日

草津商工会議所 御中

住 所

会社名または屋号

(ふりがな)

代表者氏名

