



本講座はこんな方におすすめ!

お客様に愛される商品、ヒット商品の開発を目指している方…
今、事業で何をしたらいいのか迷っている方…

第1回

2014年1月29日(水) 午後7時30分～10時00分

『失敗、再チャレンジ、そしてヒット商品誕生へ』
～ヒット商品の作り方、考え方のポイントを学ぼう～

- 数々の失敗談、成功へのモチベーション
- ヒット商品：1つ目のポイント
- ヒットした商品、サービス、お店

第2回

2014年2月12日(水) 午後7時30分～10時00分

『アイデアをヒット商品へ』
～自社に落とし込んで考えよう～

- ヒット商品：2つ目のポイント
- ヒット商品：3つ目のポイント
- 価値を表す、お客様を作る



「詰め放題DM」とは?

お客様が持ち帰る来場プレゼントの品を入れる物(箱・袋など)を事前に宅配便で送り、集客する販売促進の方法で、

ビジネスモデル特許を取得しました。

※興味をお持ちの方には、特許や商標を取得した際の経験談をお話できます

講師プロフィール



株式会社アイアンドシー 代表取締役 ^{たかぎ はじめ} **高木 一** 氏

詰め放題社長・高木一の語る「ヒット商品を生み出す方法」は、身銭を切ったどり着いた方法です。そのため、聞く人はイメージしやすく、又、実体験からの成功事例なので、納得もしやすいセミナーとなっています。私は、このセミナー参加者の方々に、ヒット商品を生み出す確率をUPしていただくことを考えて講演をしております。

- 【誕生】 1959年7月11日 厳格な警察官の長男として生まれる
- 【卒業】 1982年 京都産業大学経営学部をどうにか卒業
- 【入社】 1982年 ゼネコンに入社(元気がイイというだけで無試験で入社)
- 【事業種目】 集客企画、販売促進企画(経費を抑えて売上をUP)
- 【得意業種】 高額商品(呉服、宝石、ハウジング、カーディーラー、家電、ガス、葬儀場)
- 【事業成績】 42打数9安打1ホームラン(詰め放題DM)ヒット打率2割1分4厘 現役29年目