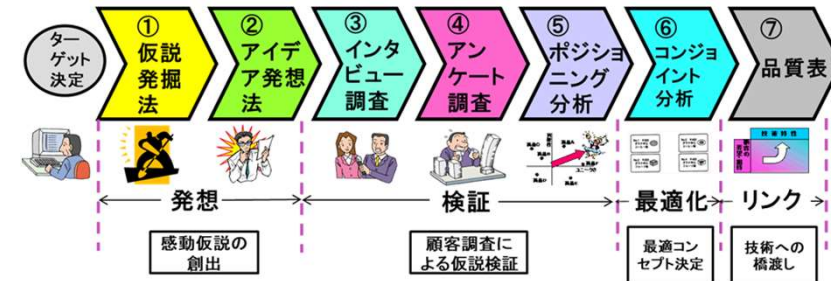


講演「必ずヒットを生む商品企画法・Neo P 7」の例（90～120分）

1. 自己紹介、神田の事例紹介
2. なぜ売れない商品になるのか
3. ヒット商品を創出する原則とは
4. Neo P 7（新・商品企画七つ道具）の考え方
5. ターゲット想定の特長
6. 商品企画の系統的方法（Neo P 7 各論）



- ① 仮説発掘法 <顧客の潜在ニーズをどんどん発掘する方法>
 - ② アイデア発想法 <大量の優れたアイデアを創出する方法>
 - ③ インタビュー調査 <顧客の意見を直接聞いて仮説を確定する方法>
 - ④ アンケート調査 <大量の顧客に仮説を定量的に評価してもらう方法>
 - ⑤ ポジショニング分析 <評価項目を集約し、数件の最適な仮説に絞る方法>
 - ⑥ コンジョイント分析 <仮説の要素を組合わせて最高に売れる商品を作る方法>
 - ⑦ 品質表 <商品コンセプトを確実に技術要素に橋渡しする方法>
7. 実事例紹介
 8. まとめ