

カリキュラム・事前課題

カリキュラム

※各回とも新型コロナの影響等で若干の変更をする場合があります。
 ※各回とも、オンラインにより実施いたします。
 ※3回連続セミナーです。全てご出席をお願いいたします。

	開催日時	内容
1回目	7月19日(月) 13:30~15:30	「全国で通用する商品開発フロー」 ~ブランド構築のステップと商品コンセプト~ ① 商品開発フロー ② 商品コンセプトシート ③ ブランド構築のステップ
2回目	8月19日(木) 13:30~15:30	「マーケットトレンドを商品企画・開発にいかす」 ~コロナ2年目の消費動向 日配売場から学ぶ~ ① コロナ禍の食のマーケットの変化 ② 2021年日配売場の秋から年末商戦を予測する ③ マーケティング(4P×4C)について
3回目	9月8日(水) 13:30~15:30	「コロナ禍の販路開拓・商品PRについて」 ~ペルソナシートの整理と食品事業者のSNS活用~ ① ペルソナシートでリアルとSNSの導線を整理する ② ホームページ/インスタグラムのチェックポイント ③ オンライン商談のおさえるべきポイント

事前課題

※詳細は、受講決定された方にご案内いたします。
 ※課題は全てご提出をお願いいたします。

	課題提出期限	内容
1回目	7月9日(金)	① 会社案内 ② 商品概要シート フォーマット任意 ※これまでのFCPシート等でも可 普段商談等で活用している資料 (最低 1品) ③ SNS活用シート
2回目	8月6日(金)	① 4P×4C課題シート ② 商品ターゲット/コンセプトシート
3回目	9月3日(金)	① ペルソナシート ② 第2回目提出書類のブラッシュアップ