

印刷不可

copyright by 2007 Communications Planning Marma, Inc. 知的所有権につき許可なき使用を禁ず
参加希望者は、本資料および印刷資料一式をご請求ください。 **ビジネスモデル申請中**

...「標準地ヒット製品ブランド戦略研究会」主催のWEB見本市...

「ナチュラルホールフーズ見本市」参加入会 & 次のヒット市場予測セミナー案内
売りたい企業向け・引合 & 商品 PR 「 **販売先獲得コース** 」

特長と活動

【見本市特長】...見本市の形式をとることで、主催者側が次のヒット市場予測およびマーケティング測定を実施、
企業規模にかかわらず参加者全員が各自の条件に応じ、次のヒット市場に挑戦できます。

見本市と言う形式をとることにより主催者側があらかじめ次のヒット市場予測およびマーケティング測定を実施。
WEB見本市のもと、新しいヒット市場で開拓チャンスがもてる事業者が一同に介し、市場を成長するにかけない「買います」、「売ります」、「支援します」の三者が交流できます。

活動

ゼロ町経済図書館ユーザー会員、「標準地ヒット製品ブランド戦略研究会」主催のためのWEB見本市事業
「ヒット製品予測データで引合い & 商品 PR 参加 / 新入会・見本市参加コース(以下)」を、平成19年12月15日より開始します。

登録会員は、次のヒット製品予測市場である「ナチュラルホールフーズ見本市」の「売りたい！買いたい！業務支援したい！引合い & 商品 PR」に、ヒット製品予測データをもと出品・引合い参加できます。

登録会員には、次のヒット製品予測市場である「ナチュラルホールフーズ市場」予測データを、参加会員で共有していただくために、参加者全員に見本市参加者セミナーという形式をとることで、次のヒット予測情報を受けることができます。

また、引合い & 商品 PR 参加企業は、各自選択により個別の市場予測調査・分析を受けることができます。予測データは、企業品密でヒット予測データを公開するか、引合い企業限定公開にするかなど選択できます。但し、引合いは各自企業同士の責任下でおこないます。

【売りたい会員としての参加】 **商品 PR データは一般公開もしくは限定公開**

- 1) 商品 PR したい「売りたい」企業は、標準地ヒット市場予測調査・分析・研究サービスが受けられます。
- 2) 「買いたい & 業務支援したい」引合い相手にとっての「買いの利益予測の目安」となる、ヒット製品予測「どんなカテゴリー商品として売ればヒット製品に火が点くか？」みえる商品戦略条件・消費決定者層による商品テストを選択によって受けることができます。 **詳細は商品テスト測定事業を参照**

- 3) 「買いたい」引合い相手が必要とする販売条件測定 「どんな地域で売ればヒット製品に火が点くか？」みえる全国比較販売戦略・買物測定を選択によってうけることができます。 **詳細は買物行動調査事業を参照**
- 4) また、ブランドリニューアル、新規ブランド開発等において、中長期経営計画での利益予測が必要な企業には「市場での強み = どこまでならば売れる経営環境が構築できるか？」を社内スタッフ編成のもと、予測調査込みでの指導がうけることがオプションでできます。
- 6) 日本の生産者と地域を活かす小さな食品業には支援として、「過去の類する戦略塾受講生」には特典として一部、入会金が免除されます。ご確認ください。

【新入会・見本市コースの参加】

会員で共有する「次のヒット製品予測データ」を参加者セミナーで公開し、各会員は受講できます。

新入会・見本市参加コース「ナチュラル ホールフーズ市場講座」は、入会完了後の翌月 15 日から開始します。毎月 15 日講座版メルマガ送信、会員専用 HP で講座を受講、個別のメールで質疑応答を進めます。但し、第一期講座(2008年1月15日開始)は、25周年企画のため、合同で会員限定質疑応答ブログの書き込み交流しながら進行します。第一期以降に申込み、どうしても合同交流で質疑応答ができる講座に参加したい場合は、途中参加となりますので、ご了承ください。

終了後は、「活動予定情報」会員版メルマガを毎月第3火曜日に配信します。見本市での「買います、売ります、業務支援します」の新規引合い企業が登録された情報は、無料メルマガ登録会員版「標準地生活予測 ヒット製品ブランド戦略」(第2火曜日)を配信します。

会員にはメールにて、質問回答など、会員専用ページの更新、セミナー、イベント等の情報を送信します。

会員コースの選択

見本市参加という形式をとることによって、戦略立案に必須の中長期マーケティング予測調査は割愛できます。但し、自社の行う事業、新規事業、新ブランド開発、新商品開発の属するカテゴリーが、「ナチュラル ホールフーズ」市場であることを条件とします。

基本会費(年会費)は、支援企業対象 A 会員、一般企業対象 B 会員は共通です。すべての会員コースには、商品 PR 引合ページ掲載料・予測セミナー受講費が含まれています。

「販売条件調査」コース ……販売先獲得の広報交渉 PR データ作成のための調査コース

新しい市場、新規事業、新商品ブランド、新商品開発などで最もほしいのは、販売先の獲得です。

次のヒット製品予測市場である「ナチュラルホールフーズ見本市」の「売りたい! 買いたい! 業務支援したい! 引合い」を成功させるために欠かせない販売条件調査を行い、ヒット製品に火がつく販売条件、「どの地域条件、どんな店舗条件、どんな売場条件」等の交渉情報をつかみます。特にナチュラルホールフーズ市場条件では、食品期限など無駄な在庫をおけない流通、小売店に対しメーカー側から「売れる販売条件を提示し、販売先との連携を行い、顧客に信頼される売れる販売環境を構築するために必要な戦略データです。

12年の実績・データ実証 400 事例より開発した調査システム...標準地 100 万人生活圏および全国 58 箇所をむすび買物調査員網が、最も購入見込みの高い消費決定者層から調査員を選出し、ヒットにむすびつく最も重要な市場導入期に販売店の理解を得ます。

販売店自体も、売れる商品を仕入れたい時代に適合した調査測定システムです。

会費 会費は、コースごとに異なります。入会費(年会費)は、規模別の2種類。下記は調査コースです
初期費用 = 年会費は共通2種。 入会後のオリエンテーション修了時に「コースごとの会費」見積書を発行します

会費 **A**・・・**支援企業対象**・・・ナチュラルホールフーズ市場めざす小規模事業社(従業員20名以下他) & 起業時企業ほか
内訳: 年会費 150,000円 + 消費税(入会費・商品PR引合ページ掲載料・予測セミナー受講費)

販売条件調査コース選択の場合は下記が含まれます

- + **契約後** 初回 ヒット製品予測調査費(商品テスト、販売条件調査ほか30~40% + 消費税)
- + **調査終了月** 契約後初回の調査費(調査残金(60~70%)納品月末締め翌月支払い)
- + **オプション費** 販売先に関してプレゼンテーション資料企画・制作・リハーサル指導料他

入会手続きとして年会費入金確認後、オリエンテーション(調査内容決定面談)をご予約ください。商品PR引合いページ掲載データの調査期間は開始より3ヶ月以内とする。入会翌月から「次のヒット市場予測セミナー」は開始します。受講者は各法人1名までとします。(受講者追加は条件により異なる)年会費は入会時から一年とする。

調査費は、企業規模、データ取得希望によって異なる。商品テスト、販売条件調査等の作業費(人件費)です。

会費 **B**・・・**一般企業&団体** 年会費(出張セミナー込) 350,000円 + 消費税

内訳: 入会費 150,000円 + 消費税(Aと同じく商品PR引合ページ掲載料・予測セミナー受講費込み)、
社内向けヒット製品予測セミナー費込(別途講師派遣交通費他)、オリエンテーション指導料、**調査見積料**)

販売条件調査コース選択の場合は下記が含まれます

- + **契約後** 初回 ヒット製品予測調査費(商品テスト、販売条件調査ほか30~40% + 消費税)
- + **調査終了月** 契約後初回の調査費(調査残金(60~70%)納品月末締め翌月支払い)
- + **オプション費** 販売先に関してプレゼンテーション資料企画・制作・リハーサル指導料他

調査見積作業自体が、戦略立案上不可欠である「現状分析診断」を行うこととなります。出張セミナー費には、参加商品のチェック、セミナー時の各部署からの質疑応答、オリエンテーションでのヒアリング等含めた分析作業が含まれています。

本コースが、当研究室の通常の「マーケティング戦略立案調査」契約コースです。

入会手続きとして年会費の一部(入会費)入金確認後、オリエンテーションをご予約ください。年会費完納後、出張セミナーを実施する。商品PR引合いページ掲載データの調査期間は開始より4ヶ月以内とする。入会翌月から「次のヒット市場予測セミナー」は開始し、受講は各法人2名までとします。(受講者追加は同上)年会費は入会時から一年とする。

調査費は、企業規模、データ取得希望によって異なる。商品テスト、販売条件調査等の作業費(人件費)です。

会員B希望者は、オリエンテーションのための面談をご予約下さい。面談会場は当事務所(浜松駅分室)面談後、「ナチュラルホールフーズ見本市」のどのコースを選択するかを決定し、作業見積もりをします。

入会手続き

- 1、 会員 B 希望者は、会員申込と同時に、「面談希望」に必要事項を記入し、送信してください。「申込み受領案内」と「面談日(場所は本事務所となります)」をお知らせいたします。
- 2、 会員 A、B を希望される方は、会費受取日を入会月と致します。申込締切は月末 30 日 (2008 年 11 月末日募集終了)です。月末 30 日迄にお振込み下さい。郵便振込諸事情により入会月が翌月になる場合はご了承ください(会員版メルマガ講座有効期間、入会月から講座終了まで)
- 3、 入金確認後、会員専用サイトへのアクセス用「ID」及び「パスワード」をメールにてお知らせ致します。

会員資格

コンサルティング業務の一環として行われる活動のため、同業者、経済・経営・マーケティング分野の専門家(学術研究機関、執筆業ほか)の方は、業務支援 PR 参加以外での参加できません。虚偽違反行為の入会があった場合は速やかに除名退会とします。その場合の会費もご返還には応じられません。

退会の手続き

- 1、 会員期間が終了する会員には、終了 1 ヶ月前に事務局より更新手続きのお知らせメールを発信します
- 2、 期間を終えてからの更新の場合は、新入会と同じ手続きとなりますのでご了承下さい

振込先 : 以下の2振替先のどちらかをご利用下さい

郵便振替

【振込先】 00840-9-57449 有限会社 コミュニケーションズプランニングマーマ

銀行振替

【振込先】 三井住友銀行 浜松支店 (普)69700689 有限会社 コミュニケーションズプランニングマーマ

信金振替

【振込先】 磐田信用金庫 海老塚支店 (普)0292930 有限会社 コミュニケーションズプランニングマーマ

【備考】

お支払総額は以下の通りです。過去の講座終了受講者(生産者のみ)は、入会金を含みません
申込後、メールにて詳しい口座番号等および、請求金額を記載して送信します

振替手数料: 郵便振替・銀行振替時にお確かめください。

なお、振替手数料はお客様負担でお願い致します。

上記口座にお振替お願いします。

購読料の不返還について

- 1 度振りこまれた会費のご返還には応じられません。