

BSOの 情報てんこもり

2016年 6月24日号

制作・発行：(株)BSO 支援企画部

TEL：(06)6351-5836

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆新事業開発研究会～シリーズ第5回～

6月7日新事業開発研究会第3回が開催されました。皆様からのお声もあり、新規事業開発と並行して営業力強化は必須となっております。流通は不特定多数で流れていると思っておりますが決まったルートでしか流れていません。今の流通を崩そうとしても大変で、新マーケットを創り出し、新流通を開拓していくしかありません。しかし、それらを開拓できる人材はほとんどおらず、決まったルートでしか動いていません。今はそのやり方でも、高齢社会になりモノを買わない人ばかりになったときに需要は減っていきます。

●事業案件

①電磁波吸収シール

- ・現在、アマゾンで扱ってもらっており、過敏症の方に需要あり
- ・効能の見える化（電磁波の強弱によって色は変わるなど）が出来ればベター

②発熱シート

- ・5Vで発熱し、60℃程になり、1回の充電で8時間持つ
- ・15cm角にして、食料品を温めることを考えている
- ・パソコンのUSBに繋ぐなど、オフィスでの冷え性対策

③商品の試食会実施

- ・参加企業の取引先の飲食店に紹介していくことを検討
→小規模レストランが多いため、家庭用タイプのものが良好

④ベトナム商品

ココナッツチップス、お米でできたベビーパウダー、家具など
様々な商品の取扱い

※以上、様々な案件に対し議論がなされました。①、②の商品は中抜きマーケットで検討し、テストを行い、三世代社会づくりプロジェクトで色々な実験をする予定です。

◆新事業開発研究会第4回開催のお知らせ《7月度》

「新事業開発研究会」は単発でも、半年間でも、グループでも参加は可能です。毎回2～3のビジネスモデルを紹介し、エンドレスで開講していく予定ですが、半年単位で区切りをつけていきます。

日時：2016年7月21日（木）14：00～17：00

場所：BSO大阪

※随時募集しておりますのでお問い合わせ下さい。

◆シェアビジネスが産業社会を変える

労働のあり方、サービス産業のあり方が既成概念にとらわれることなく変化しています。多重就職、雇用の多様化、就業の多様化など、発想が全く違った変化が起こりだしています。

◆「誰でもできる営業」研究会開始

世界からみると、日本製品の過剰品質は利点でもありますが、その分の対価をもらえるような営業が出来ていないように思います。同じ製品でも韓国人営業と日本人営業には営業力の差があります。正常な値段を通すことが出来ず、コストが合わず、利益が出せずにいるのが現状です。需要≪供給の現代は、従来とは異なったスタイルが求められ、営業を革新しなければなりません。新時代の誰でも出来る営業とはどのようなものか・・・、実践的な営業を追求していきます

第1回：7月5日（火）18：00～21：00

<実施概要>

実施期間：2016年7月～12月の半年間

場所：BSO大阪

参加資格：原則として営業担当者（定員：15名程度）

参加費：48,000円/人・半年間（消費税別）

<研修・研究内容>

- ①営業力とは、顧客理解力・商品理解力・得意先理解力・交渉力…
- ②要望を把握する 話し方・話の聞き方・相手の話題の活用…
- ③AIDMA手法
- ④商談ストーリー作成 など

◆大阪再興

日本の地勢的話題で、ベトナムでは東京、京都、北海道は上がるのですが大阪が出てきません。合宿研修の場で広島江田島の話がベトナム側から出ましたが大阪の話が全く出てこないのには恐れ入りました。

大阪のブランド化が必要です。大阪に興味を持たせる工夫を積極的に行わないと、地盤沈下はますますひどくなり、世界的役割を果たす大阪とは程遠く、一地方都市になってしまいます。

大阪の世界的役割とは何か、この役割を積極的に果たせる仕掛けは何か。大阪の特徴のある中小企業のグローバルPR雑誌を作り定期的に発行すること、大阪の中小企業を視察ツアーの対象に組み込み、知名度アップを図ってビジネスマッチングなどの機会を増やすこと、海外の経営者との交流や研修を定期的に開催すること、など思いつきではなく、体系的かつ長期的に取り組む流れが出来よう仕掛けていく必要があります。

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。（お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで）

