

スターバックス、トリドールの商品開発部長を 歴任した講師による初セミナー!

～商品開発のプロが教える～

飲食店における 『売れる商品』の作り方!



セミナー詳細

外食業態における重要なテーマとして「売れる商品開発」があります。商品開発は「感性」や「センス」を持つ人が行う業務、というイメージはありませんか?

確かにそれらは必要ですが、新商品の開発には「手順」と「プロセス」があります。おいしいだけでは売れない。海外でヒットしている、海外で食べておいしかったものが日本では売れない。商品構成やブランディング、物流やオペレーションまで考えて、初めて「売れる」商品ができあがります。

本セミナーでは外食大手チェーンの商品開発責任者を歴任してきた講師が、豊富な事例を基に「**売れる商品を開発するために必要な考え方、手順**」についてお伝えします。

外食ビジネスの経営者・商品開発責任者の方に是非聞いていただきたい内容です。

講師紹介

フードビジネス
コンサルタント **片岡 淳**

1982年、日本マクドナルド株式会社に入社。店舗マネージャーからエリアスーパーバイザーを経てマーケティング、商品開発、ハンバーガー大学プロフェッサー、海外営業部などを経験。その後、新規事業の立ち上げのため Pret A Manger Japan 株式会社に転籍。(イギリス最大のサンドイッチチェーン) 日本での新規事業立上りに従事。

その後、フードエックス・グローブ株式会社(タリーズコーヒー)、クリスピークリームドーナツジャパン株式会社にて商品開発や購買、物流整備や店舗設計などに携わる。

2010年、スターバックスコーヒージャパン株式会社入社。ドリンクとフード商品の開発部長、新規機器の開発、導入を実施。

2013年、株式会社トリドール入社。丸亀製麺を主体とした全10業態の商品開発部長、新規事業としてカフェ事業の立ち上げを行う。

現在、数多くの外食チェーンで商品開発や事業立ち上げを行ってきた経験生かし、フードビジネスコンサルタントとして独立。クライアントの商品、業態開発をサポートしている。



2017

2/21 火

14:00~16:00

懇親会 18:00~



会員価格

無料

一般価格

3,000円



定員

28名

会場: グローイング・アカデミー札幌校 北海道札幌市北区北七条西4-1-2 KDX札幌ビル7F JR線「札幌駅」西通り北口より徒歩1分

～商品開発のプロが教える～飲食店における『売れる商品』の作り方!

お問い合わせ先 ☎ 0120-965-115

月～金 9:00～19:00
土 9:00～18:00

貴社名			懇親会	<input type="checkbox"/> 参加する	※お1人様につき別途5,000円頂戴します。	
ご参加者様	1 (ご氏名)	(お役職)	2 (ご氏名)	(お役職)		
TEL	FAX		メールアドレス			

お申し込みの際は上記内容をご記入の上、FAXにてお送りください。

Fax 011-214-9945