

New Product Development (NPD)

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

21 - 22 September 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Tahukah anda bahwa riset Delloitte dan Touche (1998) menunjukkan bahwa 95 % produk baru mengalami kegagalan. Sementara, AC Nielsen dalam risetnya (1999) di Eropa menunjukkan 90% produk baru mengalami kegagalan.

Karenanya perlu ketelitian agar produk baru bisa "selamat" dipasar.

Untuk tetap bertahan di market, diperlukan kemampuan membuat produk baru, baik melalui Market Penetration, Market Development, Product Development atau Diversification. Mengapa product development itu penting? Sebab masa depan pertumbuhan perusahaan ditentukan oleh sukses produk baru. Disamping itu sudah menjadi tradisi bahwa cita-cita seorang usahawan atau pemasar yang paling mengesankan --- kalau memang tidak boleh disebut paling tinggi --- adalah sukses melahirkan atau melakukan launching produk baru.

Keluarga Tirto Utomo yang dibantu seorang Willy Sidharta berhasil menjadi kaya raya berkat satu merek saja yakni AQUA. Pengalaman lebih dramatis dialami Harry Sanusi yang meraih sukses berkat permen Kino. Dengan keberhasilannya itu nama Kino dijadikan payung kerajaan bisnisnya. Lihat juga Barry Lesmana yang namanya mendunia karena sukses me-launching produk baru di

BCA dan Citibank. Atau seorang Sudhamek AWS yang meraih sukses berkat produk kacang atau dr. Boenjamin Setiawan melalui obat panu bernama Kalpanax. Dapatkan jurus-jurus yang sudah terbukti sukses di workshop ini.

Tujuan Pelatihan

Membekali peserta dengan berbagai tools agar peserta siap membangun produk yang handal dan siap bertempur di pasar yang hyperkompetitif,

Outline Materi

Hari 1

1. Understanding Organization Goals and Road Map –
2. Ansoff Matrix –
3. Red Ocean vs Blue Ocean –
4. Launching new product
5. .Kegagalan peluncuran produk baru.
6. Mendapatkan ide produk baru.
7. IKSF: Customer and Competitor.
8. Memahamai ekspektasi dan GAP.

Hari 2

1. Menciptakan kemasan yang menjual,
2. Apa yang harus dilakukan sebelum memasarkan produk,
3. Bagaimana strategi mengembangkan brand baru,
4. Bagaimana melakukan Segmentasi,
5. Targeting dan positioning,
6. Bagaimana menetapkan harga,
7. Bagaimana melakukan promosi,
8. Bagaimana membangun channel of distribution,
9. Melakukan persiapan launching,
10. Selling in dan menciptakan selling out,
11. Menciptakan kepuasan pelanggan,
12. Melakukan evaluasi serta mempertahankan produk yang sukses agar tetap bertahan di pasar.

Instruktur Pelatihan

Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto, salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com