

# 顧客のこころをつかめ!!

## カスタマージャーニーマップによる販売戦略

カスタマージャーニーマップとは、顧客が商品を買うまでの間に何を考え、何を感じて、どう行動したのかを図式化したものです。顧客の購買行動を段階的に図式化することで、戦略的に販促計画を立てることができます。

新規事業、実際に立ち上げるとどうなる?!

### 経験者に学べ!!

今回のセミナーでは株式会社NAITOの新規事業として取り組まれた「FORCOLLE(フォーコレ)」事業をケーススタディとしてご提供頂きます。新規事業創出に向けた商品企画・開発からマーケティング、クラウドファンディングの利用、助成金の活用、ECサイト構築までの貴重な経験談をご紹介します。



株式会社NAITO  
鴨 雅洋 氏



FORCOLLEの商品である「ディスプレイ」はコレクターのニーズに合わせたサイズや、演出を可能にする新たなディスプレイケース

### ファシリテーターはインキュベーションマネージャー(IM)



サイエンス交流プラザIM  
水野聡氏



クリエイション・コア名古屋IM  
速田 義博氏

場 所：サイエンス交流プラザ 中会議室 (名古屋市守山区大字下志段味字穴ヶ洞2271番地129)

定 員：先着20名 定員に達し次第締切

申込み：参加申込書をFAXで送信してください。(裏面参照)

参加費：無料

\* 本件に関するお問い合わせは

クリエイション・コア名古屋 電話 (052) 736-3909 担 当：速田

主 催：(公財)名古屋産業振興公社 研究推進部 (独)中小企業基盤整備機構 中部本部 クリエイション・コア名古屋

セミナー終了後施設見学会

①サイエンス交流プラザ ②クリエイション・コア名古屋 17:00~17:20

# 会場までの交通

## ■自動車

- ・東名高速道路「春日井」ICから約20分
- ・名二環 外回り「松河戸」IC
- 内回り「小幡」ICから約15分

(駐車場多数あり、**右の案内図をご覧ください**)

## ■ゆとりーとライン

「大曾根」駅から志段味スポーツランド経由中志段味行で約30分 「穴ヶ洞」下車

**13:40発→14:16着が便利です！**

または中志段味行・高蔵寺行 約20分 「荒田」下車徒歩約10分

帰りは「穴ヶ洞」から大曾根行17:40発。

「荒田」からの大曾根行は10分間隔であります。

## ■市バス

「藤が丘」駅発東谷山フルーツパーク行き「穴ヶ洞」下車

**13:50発→14:17着が便利！**

帰りは17:18藤が丘行き

## ■タクシー

・JR中央線「神領」駅から約10分、「高蔵寺」駅から約15分



6/21(水) ミニセミナー in なごやサイエンスパーク

新規ビジネス応援セミナー

「“顧客のここをつかめ!!”カスタマージャーニーマップによる販売戦略」

参加申込書

送信先: クリエイション・コア名古屋 FAX番号052-736-3909

※ご記入頂いた個人情報はセミナーの運営目的以外には使用致しません

会社名			
所在地			
お名前			
TEL		e-mail	
現況	1. 創業しようとしている 2. 第二創業(=新事業創出)を検討している 3. 特に計画は無いが、セミナーに興味がある 4. その他 )		
見学について	セミナー終了後に、10分程度の施設見学に 1. 参加する                      2. 参加しない		