

コースNo.
19

顧客ニーズを実現する商品開発の進め方 こんなモノが欲しかった!と言われるアイデア発想と商品づくり

対象者 経営幹部、
管理者(候補者)

研修期間 平成28年 **11月14日(月)~16日(水)** 3日間 研修時間 **21時間** 募集人員 **30名** 受講料 **31,000円(税込)**

●研修のねらい

消費者のニーズが多様化し、物質的な豊かさよりも精神的な豊かさが求められていると言われる昨今では、売れる商品・サービスの開発はますます難しくなって来ています。そして、プロダクトアウトの商品開発から脱却し、マーケットインの商品開発に取り組むことの必要性が喧伝されていますが、そのためには、顧客ニーズを的確に捉え、そのニーズをいかにして商品・サービスづくりに活かすかという考え方が求められています。

本研修では、顧客を満足させるコンセプトを生み出し、そのコンセプトの具体化、さらには販路開拓までを検討する一連の流れを、演習を中心として学んでいただきます。

●ポイント

- ①人の潜在ニーズの中から商品・サービスを作り出すと言われる、「**デザイン思考**」を身につけていただきます。
- ②アイデアを形にする(試作)演習を通じて、体感するようにして学ぶことが出来ます。
- ③2日目は演習時間が夜間まで続きますので、大学校へのご宿泊をお勧めいたします。

【研修開始と終了の時間にご注意ください】

●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
11/14 (月)	13:20~ 13:30	開講式 オリエンテーション		GOB Incubation Partners 株式会社 Co-Founder 共同経営者 櫻井 亮
	13:30~ 18:30	事例に学ぶ顧客ニーズ を実現する商品・ サービスの開発	<ul style="list-style-type: none"> ◆予測困難な社会の到来と顧客ニーズの変化 ◆デザイン思考とは何か ◆海外で国内で徐々に導入されたデザイン思考の事例に学ぶ 	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
11/15 (火)	9:00~ 12:00	顧客の本質的なニーズ の把握	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客を発見し、顧客を理解する ◆顧客が気づいていないニーズの本質を掴む ◆顧客に共感し、解決すべき問題を明らかにする 	
	13:00~ 18:00	顧客満足のコンセプト の生み出し方	<ul style="list-style-type: none"> ◆アイデアを生み出す様々な手法 ◆顧客を満足させるコンセプトを生み出す 	
	19:00~ 21:00	試作検証と改善	<ul style="list-style-type: none"> ◆コンセプトを形にするうえで押さえるべき要点 ◆試作と検証を重ねながら商品にする創造プロセス ◆失敗から学ぶことの重要性と解決策の提示 	
11/16 (水)	9:00~ 12:00			
	13:00~ 16:00	顧客への提案・販売 方法	<ul style="list-style-type: none"> ◆全社で取り組むための要点 ◆自社の事業への応用方法 ◆新商品を販売チャンネルに乗せる方法 	
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



櫻井 亮(さくらい りょう) GOB Incubation Partners株式会社 Co-Founder 共同経営者

日本ビューレッド・パッカード、VCでの企業支援等を経て、2007年よりNTTデータ経営研究所にてマネージャー兼デザイン・コンサルティングチームリーダーを務める。2009年、野村総合研究所とNTTデータの共同プロジェクトにおいて両社トップ直下で行う特別チーム「ITと新社会デザインフォーラム」に深く関与。2013年より世界に11のオフィスを持つ北欧発祥のストラテジックデザインファーム Designitの日本拠点 Designit Tokyo を立ち上げ、代表取締役社長に就任。2015年に独立してGOB Incubation Partners株式会社を立ち上げる。新規ビジョン策定・情報戦略の企画コーディネーター、ワークショップのファシリテーション、デザイン思考アプローチによるイノベーションワークなどを手掛けると共に、自身もシリアルアントレプレナーを実践中。

著書：「ITプロフェッショナルは社会価値イノベーションを巻き起こせ」(プロジェクトで執筆)、「RFPでシステム構築を成功に導く本ーITベンダーの賢い選び方見切り方」など。