

| | |
|---------------------------|--|
| 形式：対面セミナー | 補足：配信はありません。会場にお越しの上、ご受講ください（会場が未定の場合は、お手数ですが、Web ページでご確認ください） |
| ジャンル：汎用スキル（QC、ものづくり、ビジネス） | 講習会コード： t d s 2 0 2 4 0 5 2 4 a 1 |

アイデア発想は商品企画者・開発者の多くが課題を抱え、試行錯誤するところですが、基本的な考え方やセオリー、方法論とそのためのツールなど、システマティックな解決方法がありますので、それらを演習を通して学んで頂きます。

商品開発の成功率を高める
アイデア発想とコンセプト立案
【演習あり】

～商品企画・開発の基本，ペルソナと仮説の設定，アイデア発想の基本・ツール・コツ，コンセプト創造～

講師：講師：K-MAXコンサルティング 代表 河合正嗣 氏

1983 年 早稲田大学社会科学部卒業。同年（株）ポッカコーポレーション（現ポッカサッポロフード&ビバレッジ（株））に入社し、営業、営業企画、マーケティングなどに従事。1997 年 同社を退社し、1999 年より有限会社トライアルプロモーション、2016 年より現職。主に新商品開発や企画立案、提案営業についてのコンサルティングに従事し、数多くの企業で実績を上げている。また、各地の商工会議所、中小企業大学校での講師も務める。著書には『<ヒット！>商品開発バイブル』（共著、アスカ出版社、2001）などがある。現在、東京都中小企業診断士協会広報部長も務める。

- 日程 2024 年 5 月 24 日（金） 10：30 ～17：00
- 会場 東京 ※都内中心部で調整中
- 受講料 36,300 円（税込） ※3/24（日）までにお申込の場合、29,040 円（2 割引）となります

<プログラム>

1. 商品開発・企画の基本事項

- ① これだけは押さえておきたい商品開発の基礎
③ 3×4 商品開発プログラムの概要
- ② 時代の流れを敏感にキャッチしよう

2. アイデア発想の元となるペルソナ設定と仮説の設定法

- ① ターゲットとなるペルソナを決める
③ トピックからターゲットの願望を出す
⑤ 仮説を検証する→発想テーマの設定
- ② トピックを決める
④ 願望から仮説を複数設定する

3. アイデア発想の基本

- ① アイデア発想法の原理
③ アイデア発想を拒む 3 つの関門
- ② アイデア発想の基盤とスキル
④ 質の高いアイデア発想をするために必要なこと

4. 各種の発想法の概要・長短所

- ① アイデア発想法の種類
③ たくさん出たアイデアをまとめる収束思考法
- ② 量をたくさん出すための発散思考法
④ 発散思考と収束思考を組み合わせた発想法

5. アイデア発想法とコツ

- ① アイデア発想法の原理 おさらい
③ 市場からのアイデア発想法・・・逆設定法
- ② 製品からのアイデア発想 635（ブレインライティング）法
④ 【演習】635 法と逆設定法でアイデア発想

6. コンセプト創造法

- ① 大量に出たアイデアを気持ちで分類・グルーピングする
③ グルーピングの中から補助コンセプトを選ぶ
⑤ 組み合わせでターゲットのベネフィットに転換する
- ② グルーピングの中から基本コンセプトを選ぶ
④ グルーピングの中から機能コンセプトを選ぶ
⑥ 【演習】アイデアからコンセプト創造

<習得事項>

- ✓ ターゲット（ペルソナ）を設定する方法
- ✓ 仮説の設定からアイデア発想を行う方法
- ✓ 大量のアイデアからターゲットに合ったコンセプトを創造する方法

<講義概要>

本講座は商品企画・開発におけるアイデア発想について学ぶもので、「①商品開発の基礎を学びたい方」「②ターゲット（ペルソナ）の設定や仮説の設定に困っている方」「③斬新なアイデアを生み出せなくて苦渋している方」「④アイデアはあるのに鋭いコンセプトを創造できずにいる方」などを対象にしています。

アイデア発想は商品企画者・開発者の多くが課題を抱え、試行錯誤するところであり、また、ともすると“勘”や“ひらめき”“思いつき”などに頼りがちになってしまうこともありますが、アイデア発想にも、基本的な考え方やセオリーに加え、方法論とそのためのツールがあります。講義では、商品企画・開発の基本から、ペルソナと仮説の設定、アイデア発想の具体的な手順とコンセプト創造までを、演習を交えながら分かりやすく解説し、上記の悩みについてのシステマティックな解決方法をお伝えします。

＜お申込要項＞



下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

03-6261-7924

| | | | | |
|--|---|---|-------------|--|
| 申込講座 | 2024/5/24 商品開発の成功率を高めるアイデア発想とコンセプト立案 | | | |
| 会社名※ | | | | |
| 所在地※ <small>（請求書等の送付先）</small> | 〒 | | | |
| 参加者① | 氏名※ | | TEL※ | |
| | 所属※ | | FAX | |
| | | | 役職 | |
| | Email※ | | @ | |
| | 会員登録 | <input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>（登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します）</small> | | |
| 参加者② | 氏名※ | | TEL※ | |
| | 所属※ | | FAX | |
| | | | 役職 | |
| | Email※ | | @ | |
| | 会員登録 | <input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>（登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します）</small> | | |
| 支払方法※ | <input type="checkbox"/> 銀行振込（紙請求書） <input type="checkbox"/> 銀行振込（PDF 請求書） <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する | | | |
| 支払予定日※ | <input type="checkbox"/> [] 月 [] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する | | | |
| 備考※ | | | | |

お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

| | | |
|---|--------|---|
| A | FAX | 上記に必要事項をご記入の上、送信ください |
| B | E-mail | 送信先： entry@tech-d.jp メール本文に＜①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】＞をご記入の上、ご送信ください |
| C | Web | https://tech-d.jp/ の各講座のページからお申込みください |

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

＜注意＞

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

お支払について

＜期日＞

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

＜方法＞

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います）

② クレジットカード（支払方法はメールでご案内します）

【お振込先】

| | |
|--------------|-------------------|
| 振込先銀行 | 三井住友銀行 |
| 支店 | 多摩センター支店（909） |
| 口座番号 | （普） 0 9 7 3 5 2 2 |
| 名義 | 株式会社テックデザイン |

| | | | | |
|------------------------|---------------|--|------------|--------------|
| 主 催 申込・問合せ先 | 名 称 | 株式会社テックデザイン（ http://www.tech-d.jp/ ） | | |
| | 住 所 | 〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階 | | |
| | 電 話 | 03-6261-7920 | FAX | 03-6261-7924 |
| | E-mail | entry@tech-d.jp（申込） / info@tech-d.jp（問合せ） | | |