

新規事業担当者必見！アジャイル・テストマーケティング・ワークショップ

～新商品、サービスは「本当に売れるのか」【オンラインライブ】（4122120）

～小さく失敗し、多くを学ぶ～

本当に売れるかどうかは売ってみないとわかりません。でも売るためには大掛かりな開発が必要。。このようなジレンマに悩む方は多いと思います。本ワークショップでは逆転の発想で「開発する前に売る」をコンセプトに、最短かつほとんどコストをかけずに、その商品・サービスが本当に売れるのかを検証する方法「アジャイル・テストマーケティング」の方法論を、実践や事例を通じて習得できます。

開催日時	2022年10月17日(月) 10:00-17:00ライブ配信
カテゴリー	事業戦略策定・事業戦略評価 業務遂行スキル 専門スキル
DXリテラシー	Why(DXの背景) Mind(マインド・スタンス)：デザイン思考／アジャイルな働き方
講師	中澤雄一郎 氏 (株式会社RingFish 代表取締役 新規事業プロデューサー・コンサルタント・デザイン思考ファシリテーター) 神奈川県出身、早稲田大学法学部卒。IMAGICA、ヤフー、損保ジャパンで20年以上に渉り映像作品やWebサービス、スマホアプリ、新規事業の企画&プロデュースに従事。通算100件以上のプロジェクト、30件以上のサービス、3件の新規事業創出に携わる。500万人が利用するWebサービスの事業責任者、デザイン思考などの研修講師や地方創生プロジェクトのファシリテーターなども担当。
参加費	J U A S 会員/ITC：33,800円 一般：43,000円（1名様あたり 消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数1枚】
会場	オンライン配信（指定会場はありません）
対象	下記に悩んでいる情報システム部門・情報システム子会社、SIer等。 ・「それは売れるのか？」という問いに答えられない ・アイデアだけでは稟議がなかなか通らない ・効果的なテストマーケティングを習得したい ・いいアイデアはあるが予算がなく実現できない ・思いつきに予算を多額に使う風潮を改めたい ※デザイン思考初心者の方でもご受講可能です。 中級
開催形式	講義、グループ演習
定員	20名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
特記	・お申込み後マイページより受講票をダウンロードして内容をご確認ください。 ◆参加にあたりお願い： ・演習や質疑応答でマイク・カメラを利用いたします。ご発言いただける環境にてご参加ください。 ・グループワークでは、「Googleドキュメント」「スプレッドシート」を使用します。 お申し込み後、マイページ→受講票をダウンロードし、記載してあるURLにアクセス、入力できるかどうかお試しください。 また、操作しやすいPC、ビデオオン（顔出し）にてご参加できるようご準備をお願いいたします。 マイク付きヘッドホンやイヤホン使用を推奨します。
ITCA認定番号	ITCC-CPJU9573
ITCA認定時間	6

主な内容

■受講形態

ライブ配信（Zoomミーティング）【[セミナーのオンライン受講について](#)】

■テキスト

セミナー終了後PDFにて配布

■開催日までの課題事項

「演習時使用のGoogleスプレッドシート、Googleドキュメントの接続テスト」

お申し込み後、マイページ→受講票をダウンロードし、

中ほどに記載してあるURLにアクセス、入力できるかどうかお試しください。

新しい製品やサービスのアイデアやコンセプトを生み出しても、開発するためには予算や人材などのリソースが必要です。そのリソースを確保するため稟議や事業計画の承認を得る際、立ちはだかる壁が「それ、本当に売れるの？」という指摘ではないでしょうか？

本当に売れるかどうかは売ってみたいとわかりません。でも売るためには大掛かりな開発が必要。。このようなジレンマに悩む方は多いと思います。

本ワークショップでは逆転の発想で「開発する前に売る」をコンセプトに、最短かつほとんどコストをかけずに、その商品・サービスが本当に売れるのかを検証する方法「アジャイル・テストマーケティング」の方法論を、実践や事例を通じて習得できます。

<プログラム>

1. アイデア創出 [講義&ワーク]

“サービス”に関する複数のテーマから1つを選び、デザイン思考を活用しながら質より量で発想の枠を超え、組み合わせてアイデアを出し合う。

- ・ 共感/問題定義
- ・ アイデア創出

2. 定量アンケート [講義&ワーク]

- ・ プロトタイプ作成
- ・ アンケートの実施

3. アンケート分析 [講義&ワーク]

- ・ ニーズ評価
- ・ 価格策定
- ・ アイデア評価

4. テスト販売 [講義]

データ分析の後、実際に売ってみる方法を事例を交えて講義します。

- ・ 具体的な販売方法
- ・ 広告出稿方法

◆参加にあたりお願い：

- ・ グループワークでは、「Googleドキュメント」「スプレッドシート」を使用します。

お申し込み後、マイページ→受講票をダウンロードし、記載してあるURLにアクセス、入力できるかどうかお試しください。

また、操作しやすいPC、ビデオオン（顔出し）にてご参加できるようご準備をお願いいたします。

マイク付きヘッドホンやイヤホン使用を推奨します。