

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：MOT（R&D 戦略、マネジメント、技術経営）

講習会コード： t d s 2 0 2 4 1 1 2 6 a 1

BtoB ビジネスに焦点を当て、潜在ニーズのタイプ（あきらめニーズ・当たり前ニーズ・未来ニーズ）ごとの発掘手法、さらに、発掘した潜在ニーズを商品コンセプト・商品開発への活用方法まで、演習を交えわかりやすく解説します。

## BtoB のための潜在ニーズ発掘と商品開発 【演習あり】

～BtoB マーケティングの基礎/潜在ニーズの発掘視点・方法/ニーズ検証のフレームワーク～

講師：(株)日本能率協会コンサルティング 技術戦略センター シニア・コンサルタント 池田裕一 氏

機械販売会社の財務部門を経て、1990年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。メーカーやサービス業を対象とした技術戦略、新製品・新規事業探索、開発テーマ設定、新製品・新規事業企画などのコンサルティング、研修、講演に従事。主な著書に『インキュベーションマネジメント』（海文堂出版）、『新製品・新事業の育て方』（同友館）、『限界を突き破る戦略的事業連携』（日刊工業新聞社）、『新規事業・新用途開発技法とテンプレート』（日本能率協会総合研究所）などがある。日本ベンチャー学会所属。

- 日程 2024年11月26日（火）10:00～17:00
- 会場 東京 ※都内中心部で調整中
- 受講料 対面受講 **39,600円**（税込、書籍付）9/26までのお申込で **2割引** となります

### 1. BtoB ビジネスの特徴

- ・BtoCとの違いとポイント
- ・BtoB ビジネスのマーケティング視点

### 2. 潜在ニーズの推定

⇒まずは顕在ニーズから潜在ニーズの手掛かりをつかむ

- ・顕在ニーズと潜在ニーズ
- ・顧客要望の振り返りによる社内潜在ニーズ
- ・顕在ニーズからの上位ニーズ推定
- 【個人演習】 上位ニーズ分析

### 3. 潜在ニーズの発掘

⇒潜在ニーズには種類がありニーズ発掘のアプローチが異なる

- ・潜在ニーズ3つのタイプ  
（あきらめニーズ、当たり前ニーズ、未来ニーズ）

### 4. あきらめニーズの発掘手法

⇒不満に思っている、あきらめて声になっていないニーズをインタビュー技法で掘り起こす

- ・インタビューによるあきらめニーズ発掘

### 5. 当たり前ニーズの発掘手法

⇒その業務を行うのは当たり前、その商品を使うのは当たり前といった常識を疑う

- ・現場観察によるニーズ発掘
- ・顧客プロセス分析による問題点・ニーズ仮説
- ・顧客の行動革新視点
- 【個人演習】 顧客プロセス分析

### 6. 未来ニーズの発掘手法

⇒現在は潜在しているが将来顕在化するニーズを見極める

- ・未来予測の情報源
- ・情報収集の方法とポイント
- ・未来情報から未来ニーズを抽出する手順

### 7. 新商品企画

⇒ニーズを研究し、解決アイデアを発想する

- ・ニーズ分析による商品コンセプト創出
- ・新商品アイデア発想法
- ・新商品仮説

### 8. 新商品開発

⇒仮説と検証を繰り返して顧客ニーズに適合した商品を開発する

- ・仮想カタログによる商品検証
- 【個人演習】 仮想カタログ作成
- ・商品化に向けた技術課題抽出
- ・顧客開発と技術開発の同時アプローチ

### <習得知識>

1. BtoB マーケティングの基礎
2. BtoB 新商品開発のプロセス
3. 潜在ニーズの発掘視点と発掘方法
4. ニーズ検証のフレームワーク

### <受講対象>

素材・部品・機器・システムなど BtoB ビジネスにおいて、研究開発や技術開発部門で新商品開発の知識・スキルが求められる方や商品企画や事業企画部門の方、新商品企画・開発の基礎を知っておきたい方にお勧めです。

### <講義概要>

BtoB ビジネスでは、過去は顧客から明確なニーズが示され、それに応じた開発をし続けることで会社は成長することが出来ました。しかし、現在は待っていてもニーズは示されません。また、目に見えるニーズだけを追っているのは競合との差別化が出来ません。独自性のある新商品を開発するには、開発者自らが顧客の潜在ニーズを発掘し、潜在ニーズに基づく開発を行うことが不可欠になっています。ただし、潜在ニーズは目に見えない、声に出していないニーズであるため、その発掘は容易ではなく、やみくもに探しても見つかりません。

本セミナーでは、BtoB ビジネスに焦点を当て、潜在ニーズ発掘の視点および発掘の方法論を解説するものです。そして、発掘した潜在ニーズに基づき、どのように商品コンセプトや商品開発に活かしていくか、そのプロセスとフレームを身に付けます。

■ 講師著書を進呈します ■  
『技術が市場につながる  
開発者のためのマーケティング』  
（同文館出版、2021年7月発売）



# <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）

  
**FAX**  
**03-6261-7924**

<b>申込講座</b>	2024/11/26	BtoBのための潜在ニーズ発掘と商品開発	
<b>会社名※</b>			
<b>所在地※</b> <small>（請求書等の送付先）</small>	〒		
<b>参加者①</b>	<b>氏名※</b>		<b>TEL※</b>
	<b>所属※</b>		<b>FAX</b>
			<b>役職</b>
	<b>Email※</b>		@
<b>会員登録</b>	<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>		
<b>参加者②</b>	<b>氏名※</b>		<b>TEL※</b>
	<b>所属※</b>		<b>FAX</b>
			<b>役職</b>
	<b>Email※</b>		@
<b>会員登録</b>	<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>		
<b>支払方法※</b>	<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		
<b>支払予定日※</b>	<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		
<b>備考※</b>			

## 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： <a href="mailto:entry@tech-d.jp">entry@tech-d.jp</a> 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	<a href="https://tech-d.jp/">https://tech-d.jp/</a> 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】

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

<b>主催 申込・問合せ先</b>	<b>名称</b>	株式会社テックデザイン（ <a href="http://www.tech-d.jp/">http://www.tech-d.jp/</a> ）		
	<b>住所</b>	〒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		
	<b>電話</b>	03-6261-7920	<b>FAX</b>	03-6261-7924
	<b>E-mail</b>	entry@tech-d.jp（申込） / info@tech-d.jp（問合せ）		