

形式：オンラインセミナー（Live 配信）

補足： Live 配信に加え【見逃し配信】も実施します。当日の受講が難しい場合は見逃し配信をご視聴ください（配信期間は 10 日間程度）

ジャンル：食品

講習会コード： t d s 2 0 2 5 0 4 2 3 z 1

本講座では顧客のニーズを深く探り、理解し、それを製品開発に活かし、より価値ある商品を提供するための手法を紹介いたします。製品開発でお困りの食品技術者の方の一助となる講座です。

## 顧客の「食べたい」の先を理解する顧客志向マーケティングの基礎と実践 ～顧客志向の理解、顧客ニーズを探る手法とその活かし方～

講師：株式会社ダブルチーム 代表取締役 近藤 崇司氏

講師紹介：食品メーカーにて営業業務に従事した後、マーケティング会社にて、25 年に渡り酒類、飲料、調味料、日配、菓子、化粧品、生活雑貨、家庭用医薬品など、40 社以上の業務に携わる。現在は食品メーカーを中心に営業、マーケティング部門の業務プロセス設計、定着のためのトレーニングの企画と実施、業務支援を行っている。

●日程 2025 年 4 月 23 日（水） 14:00 ～17:00

※見逃し配信のみでのご受講も可能です

●受講料 24,200 円（税込）

### <プログラム>

#### I. イントロダクション (15 分)

1. なぜ食品技術者にマーケティングが必要なのか？(5 分)

食品業界の競争激化、顧客ニーズの多様化などを背景に、技術力だけでなく顧客視点の重要性を簡潔に説明。食品技術者が顧客理解を深めることで、より市場に受け入れられる製品開発が可能になることを解説。

2. 顧客志向とは何か？(10 分)

顧客中心の考え方とは何かを定義し、顧客満足度向上といったメリットを絞って説明。食品業界特有の事情（食の安全・安心など）についても簡単に触れる。

#### II. 顧客を深く理解する (60 分)

1. 顧客は「ドリル」ではなく「穴」が欲しい：ジョブ理論入門(20 分)

ジョブ理論の基礎を解説。顧客は製品そのものではなく、製品を用いて達成したい「ジョブ」を購入していることを理解する。

2. ジョブを特定するための手法(20 分)

顧客インタビュー、アンケート調査など、代表的な顧客のジョブを特定するための具体的な手法を紹介。それぞれのメリット・デメリットを簡潔に説明。

3. 顧客を「見える化」する：ペルソナ設定(20 分)

ペルソナ設定の概要と、ペルソナを活用した顧客理解の方法を解説。食品技術者がペルソナを作成する際の主要なポイントを説明。

#### III. 顧客理解を製品開発に活かす (60 分)

1. 製品開発プロセスにおける顧客志向の実践(30 分)

アイデア創出、研究開発など、製品開発の主要なプロセスにおいて、顧客理解をどのように活かすことができるのかを解説。

2. 食品技術者のためのマーケティングフレームワーク活用(30 分)

特に重要なフレームワーク（Why Who HOW）を、顧客志向の視点から簡潔に解説。

#### IV. まとめ & 今後のアクションプラン (15 分)

##### <習得知識>

- ・食品技術者が業務に活かせる顧客志向の理解
- ・顧客ニーズを探る手法
- ・顧客に価値のある商品を提供するための考え方、手法

##### <講義概要>

食品業界は、競争の激化と顧客ニーズの多様化が進んでいます。こうした環境下で勝ち抜くためには、食品技術者も顧客視点を持つことが不可欠です。本講座では、顧客の真のニーズを理解し、商品開発や業務改善に役立てるための顧客志向マーケティングの基礎を学びます。

まず、「顧客志向」とは何かを定義し、顧客満足度向上、競争優位獲得、企業の持続的成長にどう繋がるかを理解します。顧客が本当に求めているものを理解するための手法として、「ジョブ理論」を紹介します。顧客は食品そのものを求めているのではなく、食品を通じて何かを達成したい、そのために商品を購入しています。顧客の行動の裏側には様々な目的（ジョブ）が隠されています。ジョブ理論では、これらの目的を理解することが顧客志向の商品開発には不可欠だと考えます。顧客インタビューやアンケート調査など、ジョブ特定の手法も学びます。さらに、顧客を具体的に理解するための「ペルソナ」設定の概要と活用方法についても解説します。

後半は、製品開発プロセスにおける顧客志向の実践方法を学びます。アイデア創出や研究開発など、主要プロセスにおいて顧客理解をどのように活かすかを解説します。また、食品技術者にとって重要なマーケティングフレームワークとして「Why-Who-How」を顧客志向の視点から解説します。

顧客志向マーケティングのエッセンスを凝縮し、明日からの業務に生かせる内容となっています。

# <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）

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

<b>申込講座</b>	2025/4/23	顧客の「食べたい」の先を理解する顧客志向マーケティングの基礎と実践	
<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）		