

第2回現場改善セミナー

新商品アイデア、ビジネスチャンスの発見に必須の「ジョブ理論」 無料開催のご案内

〈 リモート開催 〉

大分県自動車関連企業会では、大分県 LSI クラスター形成推進会議と共催で標記セミナーを開催します。

“ 新商品アイデア、ビジネスチャンスの発見に必須の「ジョブ理論」 ”

ジョブ理論を学んでおくと事業開発の成功に近づきやすくなります。

多くの企業で新規事業に対する取り組みが行われていますが、製品・サービスを市場投入したけれど売れなかったり、得意先の”欲しい”を足掛かりに開発を進めたが、全く出口が見えないまま開発コストばかり増えるといったことも多く起きています。

こうした状況の多くは、顧客のジョブを発見していないことに起因します。顧客のジョブ (Job To Be Done) とは、製品・サービスそのものではなく、それを使って解決したいことです。例えば、ドリルを買うのは穴を開けたいというジョブがあるからで、タクシーとコンビニのビニール傘は近くまで雨に濡れずに行くためのリーズナブルな解決策としてライバル関係になります。このように最適な解決手段を発見するためには、顧客の状況を理解し、なぜそれを買ってくれるのかを理解することが必要です。

そこで、新規事業部門、研究・技術開発部門の方を中心に「ジョブ理論」を多くの方が活用できるようにフレームワーク化した「JOBS メソッド (R)」を学ぶ場をご用意しました。本セミナーでは、「J-O-B-S」の4つの観点からなるフレームワークを使って体系的な問いを積み重ね、顧客像と解決すべき課題をあぶり出していくことで、「未解決のジョブ＝ビジネスチャンス」を発見する力を身につけることができます。

【開催日時】 令和3年11月30日 (火) 13:00～17:30 (入室受付12:30～)

【開催概要】 テーマ：新商品アイデア、ビジネスチャンスの発見に必須の「ジョブ理論」

講師： 星野 雄一 (ほしの ゆういち) 氏

株式会社インディージャパン 組織開発・事業開発ディレクター

【募集人数】 20名

上限2名/社です。(なお参加希望多数の場合には、調整させていただきます。)

【参加対象者】 大分県自動車関連企業会 会員及び協賛会員

※お願い 経営責任者、技術担当者の方へ本メールを回報くださるようお願い致します。

【締め切り】 11月19日 (金)

【問い合わせ先/申込先】 大分県自動車関連企業会 事務局 担当：後藤 大矢

TEL：097-506-3274

FAX：097-506-1753