

顧客のこころをつかめ!!

カスタマージャーニーマップを使った販売戦略

カスタマージャーニーマップとは、顧客が商品を買うまでの間に何を考え、何を感じて、どう行動したのかを図式化したものです。顧客の購買行動を段階的に図式化することで、戦略的に販促計画を立てることができます。

新規事業、実際に
立ち上げるとどうなる?!

経験者に学べ!!

今回のセミナーでは株式会社NAITOの新規事業として取り組まれた「FORCOLLE(フォーコレ)」事業をケーススタディとしてご提供頂きます。新規事業創出に向けた商品企画・開発からマーケティング、クラウドファンディングの利用、助成金の活用、ECサイト構築までの貴重な経験談をご紹介します。



株式会社NAITO
鴨 雅洋 氏



FORCOLLEの商品である「ディスプレイ」はコレクターのニーズに合わせたサイズや、演出を可能にする新たなディスプレイケース

ファシリテーターは インキュベーション マネージャー(IM)



サイエンス交流
プラザIM
水野聡氏



クリエイション・コア
名古屋IM
速田 義博氏

場 所：サイエンス交流プラザ 中会議室 (名古屋市守山区大字下志段味字穴ヶ洞2271番地129)

定 員：先着20名 定員に達し次第締切

申込み：参加申込書をFAXで送信してください。(裏面参照)

参加費：無料

* 本件に関するお問い合わせは

クリエイション・コア名古屋 電話 (052) 736-3909 担 当：速田

主 催：(公財)名古屋産業振興公社 研究推進部 (独)中小企業基盤整備機構 中部本部 クリエイション・コア名古屋

セミナー終了後施設見学会

①サイエンス交流プラザ ②クリエイション・コア名古屋 17:00~17:20

