

(EBK81A) ミニマムテストマーケティング研修

コース名	ミニマムテストマーケティング研修		オンライン
概要	新しい製品やサービスのコンセプトやアイデアを創出したとしても、実際にプロジェクトとして稼働させるためには、予算や人的リソースが必要になります。一方で、このコンセプトやアイデアが「本当に売れるのか？」を立証しないと企業の稟議を通すことができない場合が多いはず。ただ、本当に売れるかどうかは売ってみたいとわからないという矛盾を抱えています。本ワークショップでは、プロトタイプ作成、ユーザーテスト、定量アンケートなどを実践することで、事業アイデアが「本当に売れるのか？」を稟議不要な数万円のコストで「作る前に販売」し検証する方法(ミニマムテストマーケティング)をチームで実践し学びます。		
学習目標	・ミニマムテストマーケティングの手法を実践できるようになります。		
対象者	下記のような課題に悩んでいる方 ・アイデアが本当に売れるのか自信がない ・アイデアに価値があることを周囲になかなか説得できない ・実際に販売するまで本当に売れるのかは確認できない ・テストマーケティングを調査会社や制作会社、広告代理店に委託するとコストも時間もかかり、試行錯誤が難しい		
前提知識	特にありません。		
期間	1日間(7時間/日)		
内容	ミニマムテストマーケティングの概要、事例 プロトタイプレクチャー ープロトタイプ作成 ーユーザーテスト ミニマムテストマーケティングレクチャー ニーズ&価格感応度レクチャー ーアンケート作成(チーム) ーアンケート回答(個人)	PSM分析&価格戦略レクチャー ーPSM分析、価格戦略策定ワーク(チーム) テスト販売レクチャー ピッチ資料レクチャー ーピッチ資料作成ワーク(チーム) ーピッチコンテスト(チーム) まとめ ー振り返り、質疑応答	
備考	・講師は、株式会社RingFishの中澤雄一郎氏です。 ・本研修はオンライン研修です。定員は5名×5グループの25名となります。 ・本研修では、事業アイデアの事前準備が必要です。		

