

# 中野区産業振興センター 経営セミナー

## 刺さる「顧客価値提案のポイント」ゼミ ～受ける新商品や新サービスを企画する

【本セミナーは中野区の認定特定創業支援等事業(経営)に指定されています】

顧客価値を明確にするフレームワークを学び、使用シーンや顧客の不都合から刺さる新商品・新サービスの企画法を解説。  
生成AIによる価値提案の考え方も紹介。

開催日時

4月22日(水)  
18:30～20:30

会場

中野区産業振興センター  
3階 大会議室

定員

先着15名

対象

中野区内の創業後2～3年の  
方、または、創業予定の方

費用

無 料

お申込み

期間：3月23日(月)～4月19日(日)

お申し込みは◇印の必要事項をご記入の上  
下記メールアドレスへお申込みください。

◇お名前 ◇ご連絡先(お電話番号とメールアドレス)  
◇ご職業 ◇本講座名と開催日

[info\\_nakanosansin@nakano-sanshin.com](mailto:info_nakanosansin@nakano-sanshin.com)

お申込用アドレス  
QRコード



講師 三枝 元

### <講師プロフィール>

中小企業診断士。NPO法人中野中小企業診断士会所属。

メーカーの法人営業を経て、12年間にわたりTAC(株)の社員講師として中小企業診断士試験対策のテキストなどの教材執筆・教室講義、ビジネスセミナー講師等を担当。2015年に独立し、現在は販路開拓等を中心に、経営相談、企業支援、企業研修講師、ビジネスセミナー講師、ビジネス関連の執筆に当たっている。中野区商工相談員。東京商工会議所相談員。千葉商科大学非常勤講師。<著書等>

「最速2時間でわかるビジネス・フレームワーク」(ぱる出版)、「企業経営アドバイザー認定テキスト企業経営・企業支援、生産管理」(TAC)、「中小企業診断士のための経済学入門」(同友館)

講座概要

ビジネスの存在意義は、「価値を顧客に提供すること」の一点につきまします。顧客にとって意味のある価値を提案できれば、ビジネスは成功します。しかしながら、顧客への提供価値が不明確な事業や商品・サービスが少なくありません。

本セミナーでは、顧客価値を考えるためのフレームワークを紹介し、どなたでもすぐに「刺さる」事業企画・商品企画が立てられるようになることを目指します。生成AIを使った自社商品・サービスの価値の方向性についても取り上げます。

対象

中野区内の創業後2～3年の方、または、創業予定の方

習得目標

- ・顧客価値の基本的な考え方と構造を理解する
- ・使用シーンや顧客の活動から価値の機会を発見できるようになる
- ・顧客の不都合・不満を起点に商品・サービスの改善点を見つけられるようになる
- ・顧客に伝わる価値提案を作成できるようにする
- ・顧客体験の視点から商品・サービスの価値を具体化できるようになる
- ・生成AIを活用して、自社の商品・サービスの価値提案の方向性を検討できるようになる

アジェンダ

<内容（予定）>

- ・顧客価値の基本式
- ・使用シーンを考える
- ・消費者の活動を考える
- ・顧客の不都合を取り去る
- ・ブランドステートメントの策定
- ・顧客体験価値（CX）の具体化

会場

中野区産業振興センター3階 大会議室  
住所：中野区中野2-13-14 中野駅南口より徒歩5分  
原則、駐車場のご用意はございません。公共交通機関でお越しください。

問合せ

TEL：03-3380-6946 中野区産業振興センター2階窓口  
(お問合せ受付時間：平日午前9時～午後5時)

申込方法

以下のメールアドレスに、下記の必要事項を記入したうえで申込みをお願いいたします。

【お申し込み用メールアドレス】

[info\\_nakanosansin@nakano-sanshin.com](mailto:info_nakanosansin@nakano-sanshin.com)

お申込用アドレス  
QRコード

【必要事項】

- ◇ お名前 ◇ ご職業
- ◇ ご連絡先（お電話番号とメールアドレス）
- ◇ 本講座名と開催日

