

商品の魅力や価値を伝え 選ばれるブランドへ

昨今コロナ禍により、マーケットが大きく変化し、ユーザーの購買動向も多様化しています。店頭での販売が落ち、オンラインでの販売が伸びてきました。

多くの企業が、オンラインでの販売に力を入れ、デジタル広告などの接点を強化する施策中心での販売へシフトしています。メールやアプリなどからの情報提供も増え、情報が届かない日はないと言っても過言ではありません。

現在、コロナも落ち着きはじめ、ハイブリッド型の販売施策が進む中、店頭などオフラインの場での販売も少しずつ戻ってきています。変化しつづけるマーケットの中で、いかにお客様に選ばれる商品として付加価値として魅力を訴求していくのか？差別化が難しくなっているのも事実です。

今回のセミナーでは、商品の魅力や価値をどのように整理するのか、ユーザーが「ほしい」と思う商品とはどんな商品なのか、商品ブランディングの考え方を、オリエンシート作成の要素の視点から事例やワークショップを通してお伝えいたします。

このような
お悩みを持つ方に
おすすめです。

- ・ 自社の商品に自信があるのに売れない
- ・ 商品の魅力をどう訴求すればいいかわからない
- ・ デザインで商品の魅力や価値が伝わる方法を知りたい

講師

小林 悟 (こばやし さとる) 氏



株式会社アイディーエイ 大阪支社長 兼 デザインコンサルティング部 統括部長
自身もデザインマネジメントの考え方を柱に、デザインコンサルタントとして
コンサルティング、ブランディング、各種デザイン戦略等、大手メーカーから中
小企業まで幅広く携わる。企業の課題や問題解決のためのインナーからアウト
ターまでトータルの戦略を提供。
企業価値を高めるためのデザイン思考や、デザインを経営資源としていかに活用
するかなど、ブランド戦略についての考え方を発信するセミナー活動も手がけて
いる。

講師

藤原 彰人 (ふじわら あきひと) 氏



株式会社アイディーエイ デザインコンサルティング部 デザインコンサルタント
メーカー勤務にて営業、企業ブランディングを経験し、2017年にアイディーエイ
入社。
デザインコンサルタントとして、企業・事業・商品・採用など、自社のデザインマ
ネジメントの考え方、プロジェクト進行のためのソリューションサイクルのフロー
を熟知し、お客様の問題解決や目的達成のためのブランディングを提供。また、デ
ザインやブランディングの重要性を伝えるセミナー活動にも注力している。
ビジュアル制作案件では、デザイン戦略に基づいた商品パッケージやグラフィック
の企画提案をおこなっている。

開催日時

3/23 木 14:00 ~ 17:00 (終了後、懇親会)

参加費

一般：19,800 円(税込)
ODC会員：15,400 円(税込)

定員

会場 16 名

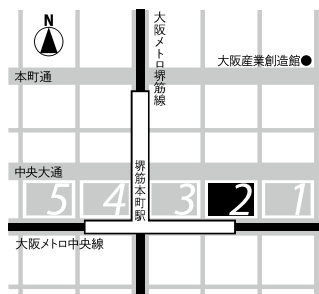
お申込・詳細

下記URLまたはQRコードからお申込みください。
Q <https://www.osakadc.jp/seminar-event/14411/>

お問い合わせ

一般財団法人 大阪デザインセンター  odc@osakadc.jp

会場 大阪デザインセンター (セミナールーム)



船場センタービル 2 号館 1 階 北通り
大阪メトロ中央線「堺筋本町駅」東改札すぐ
大阪市中央区船場中央 1-3-2-101

新型コロナウイルス感染拡大防止対策について
参加者の皆様に安心して受講いただける
ように、受講者同士の間隔や空調・消毒、
実証スタイルなど十分な対策を行います。

お申込・詳細は
こちら

