

顧客の心を掴むための戦略とは？

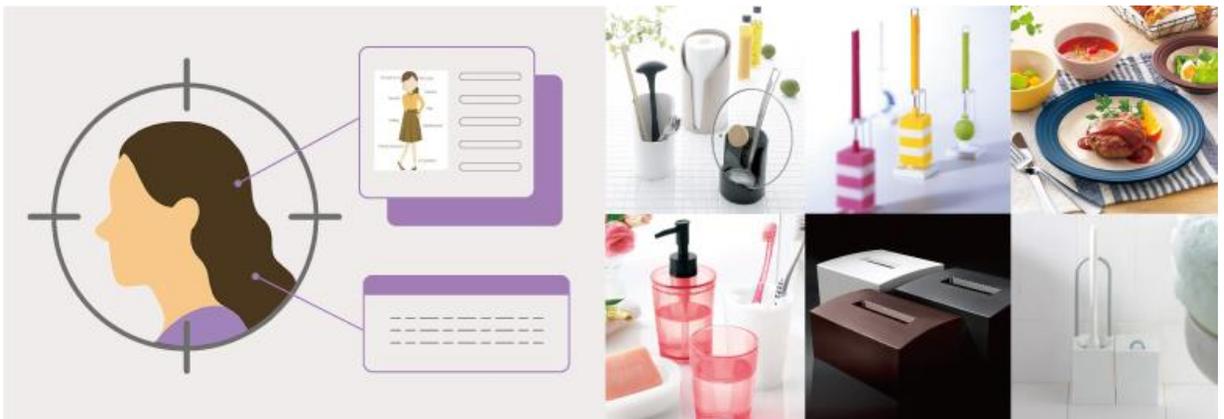
～ペルソナとデザインの結びつき～

12/22 (金) 16:00～18:00

会場参加の方は、
後半は交流会

¥500

ODC会員
は無料



顧客の心をつかむためには、製品を使用する理想の顧客像、つまりペルソナを定義する作業が不可欠です。また、顧客の感情に訴えるデザインの重要性は計り知れず、ペルソナを魅了する要素に他なりません。

今回は、具体的な商品開発の事例をご紹介いただきながら、お話しいただきます。ぜひ、ご参加をお待ちしております。

Speaker: 岡田 英美 氏 / Hidemi Okada

株式会社ライフ商品デザイン研究所
チーフディレクター/プランナー
<http://www.life-pd.com/>

'89 ライフ商品デザイン研究所入社。プロダクトデザインに従事。
'97 株式会社千趣会入社。商品の企画及び開発業務に従事。
ファッション・インテリア・食品・ギフトなど幅広いジャンルの企画・開発に関わる。
2022年 ライフ商品デザイン研究所に再入社。プランナー業務に従事。
市場調査・ペルソナの検討・商品計画・商品企画を主に担当している。



会 場：大阪デザインセンターもしくはオンライン (Zoom)
大阪市中央区船場中央1-3-2-101 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
主 催：一般財団法人大阪デザインセンター
協 力：大阪デザイン団体連合 (USD-O)
問合せ：一般財団法人大阪デザインセンター
odc@osakadc.jp TEL 06-6265-2260

詳細・お申込はこちら



会場・オンライン共通