

生成AIを活用した マーケティングデザイン

～AIを“相棒”に、市場分析からWeb戦略までを一気通貫で構築する～

——— 生成AIを“使い分けられるようになる”講座 ———

本講座は、マーケティングの基礎理論(PEST、SWOT、STP、4P)を体系的に学びながら、そのすべてのプロセスにおいて「生成AI」を実務レベルで活用するスキルを習得することを目的とします。従来の「人が考え、人が作る」スタイルから、「人が仮説を立て、AIと検証・共創する」スタイルへと進化させ、戦略立案の質とスピードを劇的に向上させる実践型ワークショップです。



期待される効果！

- ✓ AI共創スキルの習得: 単なる時短ではなく、AIを有能な秘書として活用し、思考の質を高めるスキルが身につきます。
- ✓ 戦略の見える化: 曖昧だった自社の強みやターゲットが、フレームワークとAIの力で明確な言葉・図として可視化されます。
- ✓ 即実践可能な成果物: 講義終了時には、そのまま社内提案や実行に移せるレベルの戦略シートが完成します。

ODC会員様
1名様無料

2026. **3.26**(木) / **4.1**(水) / **4.8**(水)
4.16(木) / **4.21**(火) / **4.24**(金)

生成AIのマーケティング活用術

2026. **3.26**(木) ① 15:00-18:00

講義 ワークショップ

生成AIをマーケティングの「壁打ち相手」にするための基礎構築

▶ マーケティングプロセスにおけるAIの役割(リサーチ、仮説出し、コンテンツ生成)。「作る・調べる・覚える」AIツールの使い分けとプロンプトエンジニアリング基礎。自社ビジネスの前提条件(コンテキスト)をAIに学習させるワーク。

▶ **GOAL** -----
AIを使ってマーケティング思考を加速させる準備を整える。

講師 **積 高之 氏**

・京都積事務所代表 / 京都華頂大学准教授



市場環境分析とPEST分析

2026. **4.1**(水) ① 15:00-18:00

講義 ワークショップ

マクロ環境の変化をAIで効率的に収集し、機会と脅威を発見する

▶ なぜ環境分析が必要か(政治、経済、社会、技術の変化)。生成AI(Perplexity等)を活用したトレンド収集とファクトチェック。自社業界に影響を与える外部要因の洗い出しワーク。

▶ **GOAL** -----
市場の大きな流れを掴み、客観的なデータに基づいた環境分析ができる。

講師 **池田 雅史 氏**

・スリーバイスリーコンサルティング株式会社



内部環境分析とSWOT分析

2026. **4.8**(水) ① 15:00-18:00

講義 ワークショップ

自社の強みを再発見し、勝ち筋を見出す

▶ 内部環境(強み・弱み)の棚卸しと、外部環境との統合。AIを活用した「クロスSWOT分析」による戦略オプション(積極策、差別化策など)の導出。AIの客観的視点を取り入れ、自社バイアスを排除した分析ワーク。

▶ **GOAL** -----
自社のリソースを言語化し、AIと共に戦略の方向性(KSF)を定める。

講師 **藤原 明 氏**

・りそな総合研究所リーナルビジネス部 部長



STP戦略(セグメンテーション・ターゲティング・ポジショニング)

2026. **4.16**(木) ① 15:00-18:00

講義 ワークショップ

「誰に」「何を」提供するかを定義し、独自の立ち位置を築く

▶ 市場細分化とターゲット選定のロジック(6Rの視点など)。生成AIを活用した「ペルソナ(顧客像)」の生成とインサイト(深層心理)の深掘り。競合との差別化ポイントを明確にするポジショニングマップ作成ワーク。

▶ **GOAL** -----
顧客解像度を高め、競合と戦わない独自のポジションを確立する。

講師 **竹内 常貴 氏**

・株式会社ガスキン



マーケティングミックス① 4P戦略・前編 (PRODUCT)

2026. **4.21**(火) ① 15:00-18:00

講義 ワークショップ

顧客価値(ベネフィット)を起点にプロダクトを再定義する

▶ 製品の3層構造(コア、実体、付随機能)と提供価値の整理。AIを用いた製品コンセプトのアイデア出しとブラッシュアップ。「機能的価値」だけでなく「情緒的価値」を含めた商品設計ワーク。

▶ **GOAL** -----
「売れる商品」のコンセプトを固め、顧客に響く価値を言語化する。

講師 **遠藤 賢 氏**

・一般財団法人大阪デザインセンター



マーケティングミックス② 4P戦略・後編 (PRICE/PLACE PROMOTION)

2026. **4.24**(金) ① 15:00-18:00

講義 ワークショップ

価値を届けるための価格・流通・販促戦略を整合させる

▶ 価格設定(Price)、流通(Place)、販促(Promotion)の戦略整合性。カスタマージャーニーに基づいたコミュニケーション設計。AIを活用したキャッチコピー作成やプロモーション案の大量生成ワーク。

▶ **GOAL** -----
製品を顧客に届け、購入してもらうための一貫した実行プランを完成させる。

講師 **吉田 隆司 氏**

・株式会社 PKS OFFICE 代表



開催場所

大阪デザインセンター ※オンライン併催(Zoom)

〒541-0055 大阪府大阪市中央区船場中央1丁目3-2-101 船場センタービル2号館1階北通り

受講料

一般33,000円/回 全6回セット165,000円(税込)

ODC会員様 1名様無料

申込
方法

定員になり次第受付終了となります。お早めにお申し込みください。

申し込みフォームに必要事項を入力し、お申し込みください

https://www.osakadc.jp/?post_type=seminar-event&p=24033

お問合せ先: 一般財団法人大阪デザインセンター TEL: 06-6265-2260 E-mail: seminar@osakadc.jp

