

テーマ: ニーズ主導型の価値づくり・地域づくり「創発」～小売と流通～

＜モノが溢れている先進国での課題は需要不足＞

新たな需要(市場)をいかに創出するか → 市場創出にはイノベーションが不可欠！

＜くまもと研究交流サロンの役割＞

マーケターやマーケターを目指す人々の集う場を提供すること！

※マーケター＝人々の新しいライフスタイルや、新たに生まれてきた文化的な潮流を見つけ、消費者自身さえ気付かない少し先の未来へ消費者をナビゲートする人。  
イノベーションの担い手として今求められている人。

＜くまもと研究交流サロンの概要＞

今年度も3分間プレゼンとワイガヤ(ポスター展示)の2本立てで進めます！

＜3分間プレゼンはマーケターとしての力を磨き、同志を集める場＞

以下の3つの事柄にぜひチャレンジして下さい！

(なお、当面はこれまで通りのプレゼンもOKです。また、ポスター発表だけの方は何でもありでOKです。)

① 全ては世の中の困ったことに気づくことから始まります。【観察→気づき→本質的課題設定】

介護の現場、農業の現場、水産の現場、生活や子育ての現場・・・等の観察にもとづく本質的な課題を提示してください！「こんな人たちを助けてあげたい」「こんな人達にもっと喜びと感動を与えたい」顧客やユーザーの姿を生々しく伝える問題提起だけのプレゼンも大歓迎です！

② ターゲットとする人たちに新たな価値、自分たちならではのユニークな価値を提案する。

①とセットになります。【+ユニークな価値提案】

例 動物園には感動・感激がない ⇒ 旭山動物園の行動展示

③ 実現する方法について相談する。①+②とセットになります。

【+ユニークな価値実現に必要な要素の特定→仲間・情報集め】

顧客への約束を果たすために必要な能力は何か、と逆算することが大切です。

例えば、①もつとうまい即席ラーメンを食べたい顧客に、②生の麺ならではの味と食感を提供 ⇒ ③それを実現する方法(技術)ということになります。こんなイメージです。

自分たちにないものは、他の力、例えば大学の力等を借りましょう！

3分間プレゼンでは、力を借りるための呼びかけをしてください！

日時: 平成 26 年 6 月 13 日(金) 18:30-20:30

場所: 長崎書店 3F リトルスターホール(熊本市中央区上通町 6-23)

<http://www.kamitori.com/search/detail.php?shop=165>

参加について: 事前申込不要! 「個人」としてご参加ください! 【参加費 100 円】

(参加時に名刺 2 枚をご持参ください。)

お申し込み: 3分間プレゼンをご希望の方は、①お名前、②ご所属、③発表タイトルを明記の上、以下のアドレスへ事前にお申し込みください。

【締切: 平成 26 年 6 月 6 日(金)】(プレゼンは 10 件以下。先着順)

E-mail: [hurec@jimu.kumamoto-u.ac.jp](mailto:hurec@jimu.kumamoto-u.ac.jp)

お問い合わせ: メールによるお問い合わせは上記アドレス宛にお願いします。

お電話によるお問い合わせは Tel:096-342-3530, 3066(904) をお願いします。

主催: 熊本大学イノベーション推進人材育成センター(HUREC)

共催: 株式会社フィールドワークス知的資産経営研究所

協力: 熊本県工業連合会、日本弁理士会九州支部