

【未来予測ワークショップとは】

新しいビジネスを創出するためには、将来の社会像・世界観を形作る大きな流れ「未来潮流」を理解することが第一歩となります。本ワークショップでは、視点を持って、未来情報を解釈・分析し、未来潮流を読みとくための技術を習得します。

「ビジネス創出技術」の重要なエッセンスを実際に参加者の皆様に手を動かしてワークして頂きながら、マスターして頂ける内容となっています。

【未来予測分析をする上での問題】

- ▶ 日々のニュースなど情報が分散されており、断片的でまとまったものがない。
- ▶ 自社のテーマにマッチするような都合のよい情報源がない。
- ▶ 情報源があっても、分析の視点がなく、すぐには使えない。
- ▶ 情報の分析があったとしても、著者の思考に偏っており、自社に活かしにくい。
- ▶ 資料の値段が高く手を出しにくい。
- ▶ 自社で分析しようにも、どのような観点で分析したらいいかわからない。
- ▶ 分析結果から、自社のビジネスにどう役立てていいかわからない。

【未来予測情報分析手法】

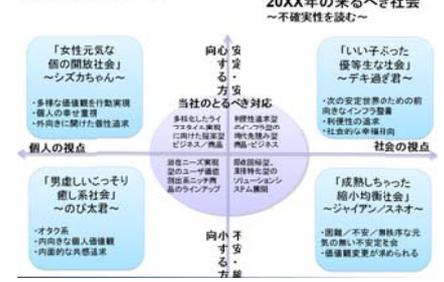
無料の情報源を独自の分析法で解釈することで、未来潮流を読むことができます
※未来予測カレンダー + 世代変遷表 + 顧客予測マップ

未来予測カレンダー

	2014	2020	2025	2030	2040	2045	2050	2055	2060	2061
世界経済	世界経済の成長率の推移 (単位:%)									
インド	インドの成長率の推移 (単位:%)									
ペトナム	ペトナムの成長率の推移 (単位:%)									
その他国	その他の国の成長率の推移 (単位:%)									
都市	都市の成長率の推移 (単位:%)									
国内市場	国内市場の成長率の推移 (単位:%)									

種別	第1世代	第2世代	第3世代
マーケティング	目的: 売上拡大	目的: シェア拡大	目的: ファン増加
イノベーション	イノベーション	イノベーション	イノベーション
製品開発	製品開発	製品開発	製品開発
人材育成	人材育成	人材育成	人材育成
顧客関係	顧客関係	顧客関係	顧客関係
経営戦略	経営戦略	経営戦略	経営戦略

顧客予測マップイメージ



◆特長

- ・知識ではなく、ビジネスを創出するための技術・考え方が学べます
- ・単なる座学ではなく、自社に関連する経営環境の動向をまとめることができます

◆こんな方におすすめ

- ・経営企画、商品開発、マーケティング、新規事業など企画系部門の方
- ・会社を取り巻く経営環境を分析する手法を学びたい管理職の方
- ・ビジネスや商品のアイデアを、企画化・計画化したい方