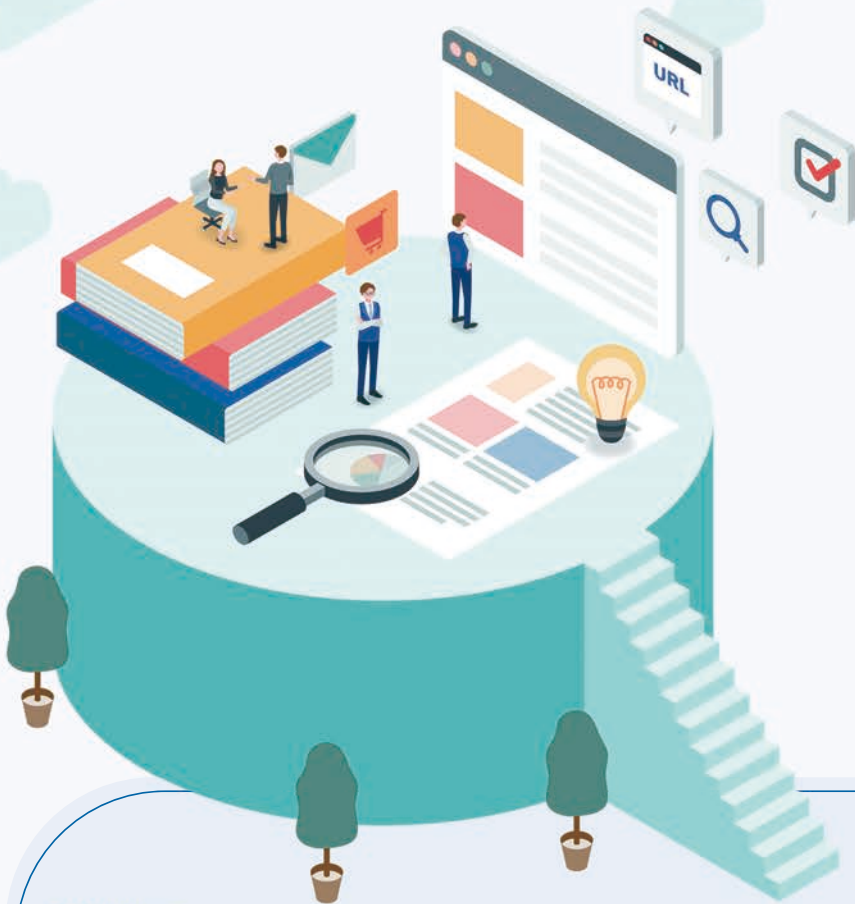


Customer Journey Map

カスタマージャーニーマップ による価値提案の描き方



新しいビジネスを創出していくためには
観察によってユーザの思考・行動を理解し
新しい価値提案に繋げるアプローチが
求められます。

本講座では、ユーザが製品やサービスを利用する
一連の体験を「カスタマージャーニーマップ」
によって可視化し、ユーザの思考・行動を分析する
方法を学びます。そして、製品・サービスの体験を
描き直し、価値提案（バリュープロポジション）を
創出するプロセスを学びます。
是非ご参加ください。



開催日.

令和6年2月20日（火）
9:30～17:30

開催方法.

オンライン Live 形式 (Zoom 使用)
※Webカメラ・マイクのあるパソコンをご用意ください。

定員.

16名

先着申込順 (1社2名まで)

対象.

- ・新規ビジネスを企画・推進されている方
- ・既存の製品・サービスを磨くための手法を学びたい方

■ 申込・詳細



申込・詳細は
こちらから



締切日

1.31 (水)

申込 URL

<https://www.softopia.or.jp/events/customer202402/>

■ お問い合わせ

※9:00-17:00 土日祝除く

公益財団法人ソフトピアジャパン

DX 推進課 デジタル・イノベーション支援室



0584-77-1166



service@softopia.or.jp