

新規事業開発・新サービス開発支援

～行動観察・デザイン思考による人の行動実態によるコンセプト創出～

大規模インフラと顧客基盤を支えるIT

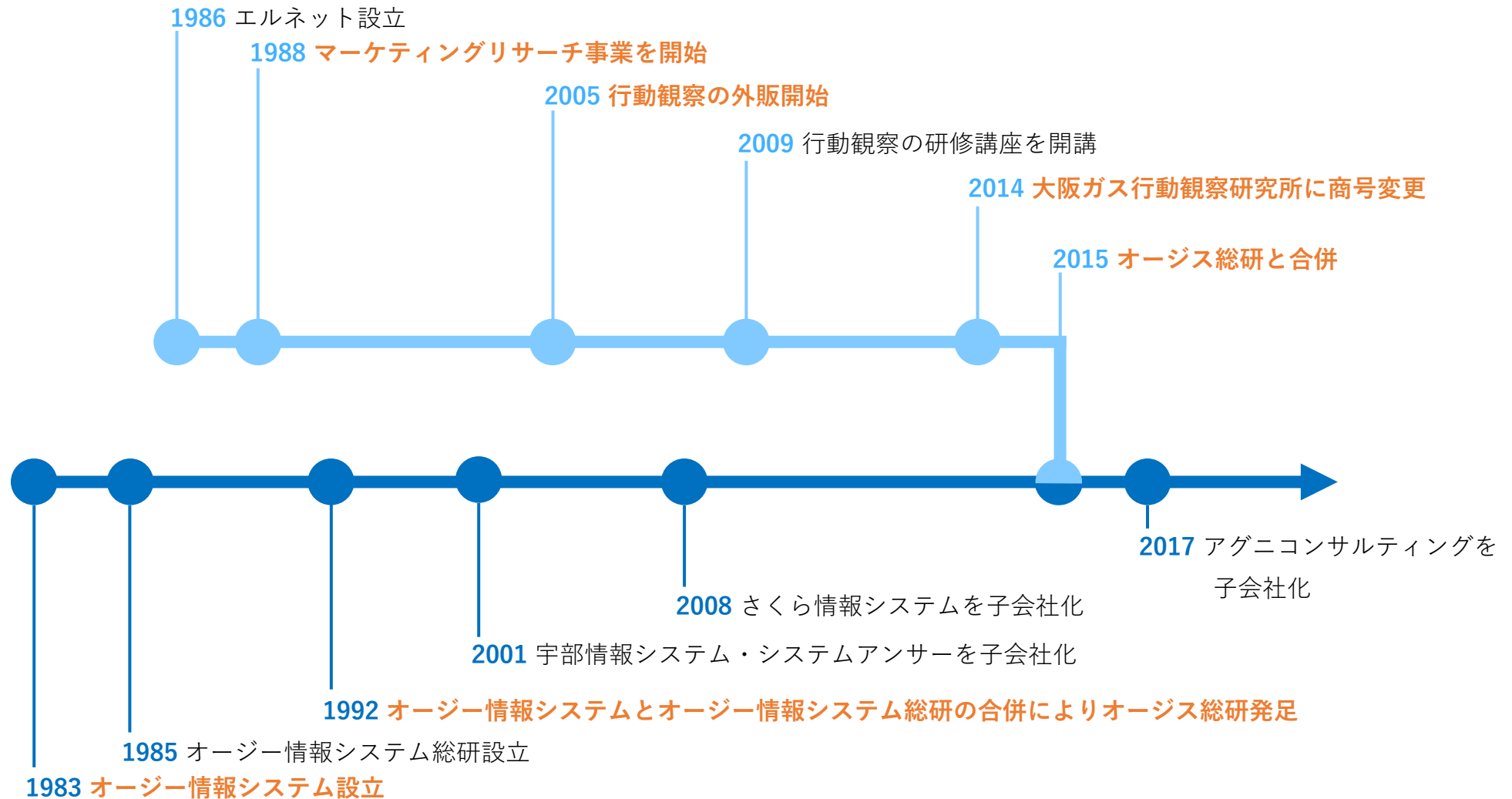
+

行動観察とマーケティングリサーチの実績

企業名
株式会社オージス総研

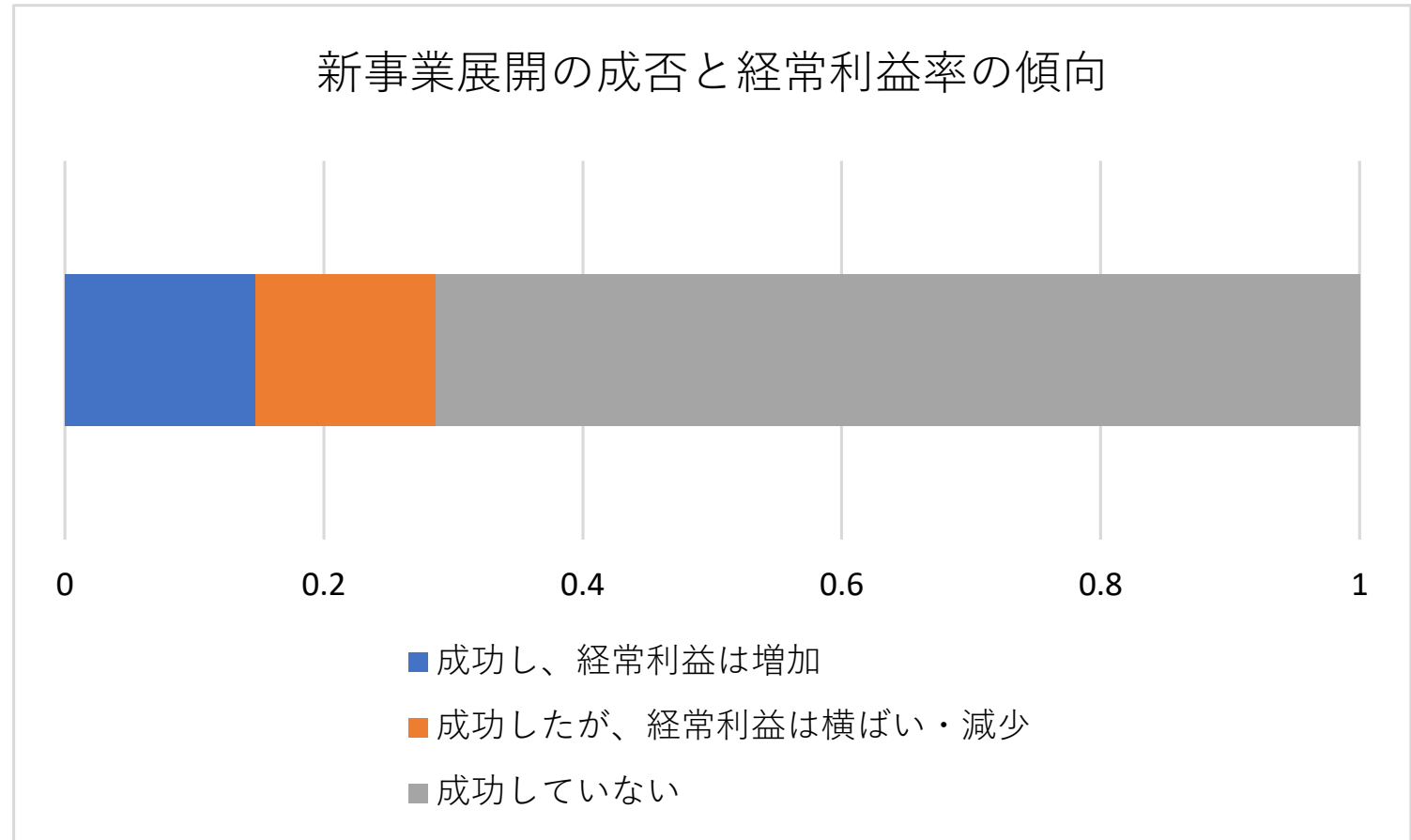
設立
1983年6月29日

代表
吉村 和彦



新規事業開発プロジェクトが成功し利益を生むのは1割

- 商品にせよ、サービスにせよ、プロダクトにはライフサイクルがあり必ず衰退期に突入する
- 会社が安定して収益を得ていくためには、現行の事業とは別の収益源として新規事業が必要
- 一方で、新規事業開発プロジェクトが成功し、利益を生むのは1割
- 加えて、消費者ニーズの移り変わりはスピード感を増している



2017年版「中小企業白書 第2部第3章」(中小企業庁)
 (https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/chusho/04Hakusyo_part2_chap3_web.pdf)を
 加工して作成

新規事業開発が成功しない3つの要因



何から手をつければよいのかわからない

- 新規事業開発の経験が無く、何から始めればよいのかわからない
- 機能面だけではなく、顧客起点のアプローチについての知見やノウハウがなく事業にできない
- 開発のためのプロセスを模索しているが、知識やスキルがなく実践ができない



顧客やユーザー像を的確に把握できない

- 顧客に関する情報が限定的なため、ユーザーが何を求めているか判断できる材料がない
- 顧客リサーチは実施しているが、生活者の実態がはっきりせず、どのようなニーズがあるかわからない



スピード感を持った事業形成ができない

- 多数の新規事業のPoCを実施しているが、ゴールに辿りつけるイメージが持てていない
- ウォーターフォール的に開発するため、いつまでたってもローンチしない
- アイデアの善し悪しが判断できず、市場への投入を躊躇する

本資料にご興味をお持ちいただけましたら、

フルバージョンのダウンロードをお申し込みください。

一度お申し込みいただくと、行動観察に関連した掲載資料をすべてダウンロードいただけます。

お申し込み