

心理学・脳科学をふまえた

調査分析専門家から学ぶ全2回

新商品・サービスをつくるための

デプスインタビュー活用術

と
コンセプト作り

顧客のホンネを引き出して新事業につなげよう

売上は比較的安定しているけど
もう一つ伸び悩んでいる…

新しい事業のアイデアはあるが
ニーズはあるのだろうか…

顧客の「無意識部分」にリーチして本音を
引き出すことが出来れば、今の事業が
さらに跳ねたり、新たな事業づくりのリス
ク軽減ができると思いませんか？

今回のセミナーでは、20年間のマーケティング
リサーチや深層心理を掘り下げるインタビュー
スキルを確立した消費者心理分析専門家を招き、
インタビュー術からコンセプト作りまで、顧客
と深くつながるための方法を学びます。

このような方はぜひご参加ください

顧客との対話から顧客ニーズなどの本音を引き出したい
業務でインタビューをするためにすぐ使える技術を身につけたい
顧客ニーズをプロモーションに活かしたい など

- 2025年
- 第1回 **1.28 火** 13:30 - 17:00
 - 調査の基本設計
 - インタビューの基本と実践 など
 - 第2回 **2.25 火** 13:30 - 17:00
 - インタビューのテクニック
 - ニーズ整理
 - コンセプトワーク など

全2回ご参加をおススメします

潜在ニーズが丸裸に！



株式会社イー・クオーレ
代表取締役 犬飼 江梨子氏

講師略歴

■2005年マーケティングリサーチ会社入社。定量調査から定性調査まで幅広く携わる。■2013年(株)イー・クオーレ設立。ユーザーセグメンテーションやペルソナ、カスタマージャーニー分析、因子・クラスター分析でのタイプ分類に定評あり。■2014年、心理学・脳科学について学び、心理学的アプローチを取り入れた深層心理を掘り下げるインタビュー手法について研究。実践を通じ「ホンネを引き出すスキル」「つつい話をしてしまふスキル」を確立。■2017年、心理学的根拠を踏まえたユーザーを体系的に分類するプロファイリングメソッドを研究し、リサーチ結果から精度の高いターゲティングが可能に。狙うべきターゲットに対する施策提言は定評あり。■2024年インタビュー人数2万人超、実施プロジェクト500案件超。積み上げたスキルを体系化し書籍出版。「顧客理解のためのインタビュー講座」「インサイト発掘講座」にて多くの企業のリサーチスキルアップを支援。

対象 茨城県内中小企業等（工業、食品加工、サービス等） 経営者、立案者、社員等 定員30名

主催 茨城県 お申込み 下記URLまたは裏面をご確認ください（参加費無料）

https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=65882

全2回

新商品・サービスをつくるための デプスインタビュー活用術と コンセプト作り

参加費
無料

申込フォームまたはFAXからお申込みください。

申込フォーム

下記URLまたはQRコードからお申込みください。

https://apply.e-tumo.jp/pref-ibaraki-u/offer/offerList_detail?tempSeq=65882



申込先QRコード

セミナー申込書（Fax用）：029-293-8029

下表にご記入のうえ、ご送信ください。

全2回ご参加をおススメします

会社名 団体名				
住所				
参加者①	役職		氏名	
	参加コース	<input type="checkbox"/> 全2回 1.28（火）、2.25（火）	<input type="checkbox"/> 第1回のみ 1.28（火）	
	電話			
	電子メール			
参加者②	役職		氏名	
	参加コース	<input type="checkbox"/> 全2回 1.28（火）、2.25（火）	<input type="checkbox"/> 第1回のみ 1.28（火）	
	電話			
	電子メール			

【申込み・お問合せ先】

茨城県産業技術イノベーションセンター 新ビジネス支援グループ

TEL：029-293-7495（直） FAX：029-293-8029

ホームページ <https://www.itic.pref.ibaraki.jp/> Mail：business2@itic.pref.ibaraki.jp 担当：関谷、高岡、石川（あ）