

まだ見ぬゴールそのものを探し出し実現へと導く

デザインシンキングに基づく価値創造コンサルティング

顧客価値の発見と事業者メリットの両立を探る デザインシンキングに基づくアプローチで 新たなビジネス創出を支援

今、さまざまな分野で新規事業、新サービスの創出が求められ、取り組みが進められています。

そうした企画が高い確率で市場に認められるようにするために重要なのが、ユーザー視点からのアイディエーションです。

日立コンサルティングの価値創造コンサルティングは、デザインシンキングに基づくアプローチでニーズの探索、

サービスの検討と検証を繰り返すことによって、顧客価値と事業者メリットを両立させるビジネスモデルやサービスを構築します。

その先の実行までをサポートして、お客さまの新事業の創出を支援します。



お客さまが抱える課題の解決、 要望の実現に向けて

- 新規事業の立ち上げを求められているが、めざすべきゴールが描けない。
- アイデアは浮かんでいるが、どのように事業化したらいいか分からない。
- 新サービスがユーザーニーズにマッチしているか、リリース前に検証したい。
- とにかく今まで世の中になかったサービスをつくり出したい。

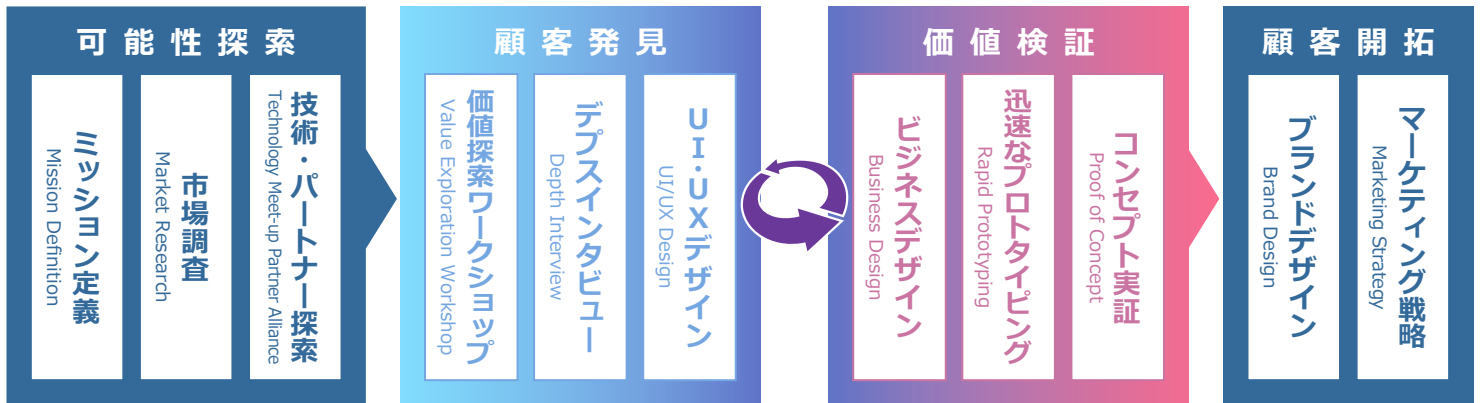
価値創造コンサルティングのアプローチ

価値創造コンサルティングでは、ワークショップにおけるアイデアの発散と収束などによって立案した仮説に対し、顧客価値の視点からの検証・フィードバックを繰り返してビジネスモデルの創出へと導きます。


成熟した業種業態におけるコスト削減を狙うならウォーターフォール型のアプローチも有効ですが…



VUCA (Volatility: 変動性, Uncertainty: 不確実性, Complexity: 複雑性, Ambiguity: 不明瞭性) の時代に求められるのは、時間をかけた立派な計画ではなく事業の迅速なアウトプット。



コンサルティング適用事例



東日本旅客鉄道株式会社さまと日立の協創による MaaS アプリ
さまざまなモビリティの探す、乗る、支払うを一つのアプリで実現する「Ringo Pass」
 (日立コンサルティングは、ビジネス開発チームとして戦略・戦術の立案と実行を担当)

市場調査から事業の計画立案までを行う一般的なコンサルティングと異なり、Suica の先にある移動体験のサービス企画から顧客価値・ニーズ発見、検証、事業化までを、東日本旅客鉄道株式会社さまと共同で推進しています。



から

から

+

プラス

まで

まで

●サービスの仕様は、改良のため変更することがあります。ご不明な場合は、弊社担当営業にお問い合わせください。●詳細な見積条件などはwebサイトから、または弊社担当営業へお問い合わせください。

株式会社 日立コンサルティング

〒102-0083 東京都千代田区麹町2-4-1 麹町大通りビル11F 電話番号(代表) : 03-6779-5500
<http://www.hitachiconsulting.co.jp/>