

地方創生・事業創生を 成功に導く 売れる商品の発想法

地方創生も事業創生も
売れる商品を開発し経済を再生する事です。

一膳あればいい箸を どうして売っているのか？

2本で一膳 変えようのないお箸を

どう知恵と工夫で変え新しい市場に売っているのか？

実例を具体的に話し 成功に導くノウハウを伝えます。

【内容】

- ① 全ての商品販売は恋と愛との掛け算である。
- ② 売れる商品とは
- ③ 新商品開発の知恵と工夫
- ④ 売れない商品は価値はない
- ⑤ 利益の出ない商品は売る価値がない
- ⑥ 変化とは進化すること 全てはやるか やらないか？

1 全ての商品販売は恋と愛との掛け算である。

愛 = 品質 お客様第一主義

恋 = 仕掛け 演出、知恵、工夫

実例：金回りに良くなる

2 売れる商品（サービス）とは

- | | | |
|-----------------------------|-------|-------------|
| ① お客様の不平不満を 不便、不自由、不をなくす商品 | ----- | 六角知能箸 |
| ② お客様の心配と困り事を 無くす商品 | ----- | ご縁結び箸 |
| ③ お客様に新しい HAPPY(楽しい)を 与える商品 | ----- | 宝くじ当選箸 |
| ④ 使いやすい商品 | ----- | 膳はし |
| ⑤ 時代のニーズにあってる商品 | ----- | 合格祈願箸 |
| ⑥ 誰に売るのがターゲットが明確な商品 | ----- | 安全運転で箸って下さい |
| ⑦ 女性に指示される商品 | ----- | インスタント焼きそば |
| ⑧ 価値と価格が一致している商品 | | |
| ⑨ ネーミングの良い商品 | ----- | 小林製薬を見習う |

Kazuo Kigoshi Presents

■ 商売繁盛応援団 ■

3 新商品開発の知恵と工夫

- ① 技術を追求するな 用途を追及する ----- 納豆棒
- ② 今ある物の組み合わせ
- ③ 売り場からの発想・ヒントは現場のつぶやきにある
- ④ 異業種の中にヒントがある ----- コーヒーマドラー、筆を切る
- ⑤ 気づく力を身につける 神の声を聞く
- ⑥ 物をまねるな 心をまねる ----- オバマバーガー、鯖おでん
- ⑦ 捨てているものを活かす ----- 鯛のウロコ、ペッチン
- ⑧ どうせ無理と言うな 一度やってみましょう
- ⑨ 楽観的に考え、悲観的に計画し、楽観的に行動

4 売れない商品は価値はない

- ① 割れた招き猫の置物をどう売るか 付加価値をつける
- ② ストーリーで売る
- ③ キャッチコピーで売る ----- 売れるキャッチコピー15の法則
- ④ 連続で売れる仕掛けを作る ----- おたべ、マック
- ⑤ ○○の商品、なぜ？買わなければならないのですか
その問いに どう答えるか
- ⑥ 三つの価値で伝える
 - i 権威を伝える
 - ii 社会性を伝える
 - iii 希少価値を伝える
- ⑦ HAPPY を伝える

5 利益の出ない商品は売る価値がない

① 誰に — どの商品を — どう伝え — 売るか

この商品で一番利益を出すには — 誰に — どう伝えて売るか

名入れ箸

② 効果の早く出る商品

③ 初期投資は少なめに

④ とりあえず ～

1. あなたの（会社、商店）売る理由

「なぜ？あなたの（会社、商店）の（製品、商品、技術、サービス）を買わなければならないのですか？」

のお客様の問いにどう答えますか？

具体的に 10 上げて下さい

- | | |
|---|----|
| 1 | 6 |
| 2 | 7 |
| 3 | 8 |
| 4 | 9 |
| 5 | 10 |

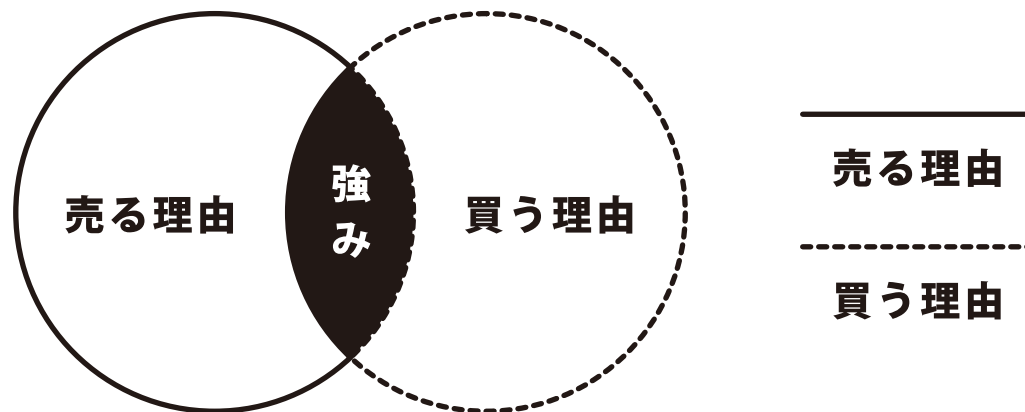
2. あなた（会社、商店）の既存のお客様に

「なぜ？いつも買って（利用）いただいているにですか 具体的に教えて下さい」と聞いてください。

10 個共通点を出して下さい（買う理由）

- | | |
|---|----|
| 1 | 6 |
| 2 | 7 |
| 3 | 8 |
| 4 | 9 |
| 5 | 10 |

3. 1と2の重なったところが
あなたの会社、商店の真の価値です



変化とは進化する事

全てはやるか やらないか