

塾長の独り言 NO 165 H 25.3.5

「花粉対策用メガネ」

もう春らしく陽気な天気、だが花粉がいっぱい！

だから、今日はいつもの公園ではなく、ショッピングセンターの中をウォーキングしちゃいました。するとZoff があったから店頭を覗いてみると、花粉症対策メガネがありました。

3150 円 (消費税込)

これは便利。そしてちょっとお洒落！ 即購入しちゃいました。

売れているようです！

もう品切れの商品が多いようです。

昨年から欲しかったのですが、この季節は「ジャストミート!」ですね。

まさにマーケティングの原則 = 「問題解決」型の提案商品です。



用途を絞って「 用メガネ」

JINS が一番最初にパソコン用メガネ「JINS - PC」の大ヒット。ドラッカーがいうイノベーションです。

新しい用途を提案したんですね。

これで、JINS は、どれだけ儲かったのか？

ついに上場しちゃいましたからね。

そして、今日新しいヒット商品を Zoff で、見つけちゃいました。

今度はランニング用メガネを 3 月 1 日から新発売と

これは凄いよ！売れるよ！

なんとって、あの高橋尚子がお勧めですよ！（僕ちゃんは大好き）

天気・シーンに合わせて 3 種類のレンズを付け替え可能と

強い日差しはグレーミラー (透過率 5%)

晴天の時にはブルーミラー (透過率 15%)

雨天・曇りにはゴールドミラー (透過率 33%)

又、調節可能な鼻パッドなど、顔に合わせてフィッティングできると、そんな機能性だけでなく、ファッション性のあるデザインも魅力。



価格 9450円

欲しいな!

今度、買っちゃいます。

このランニング用のサングラスを付けて、ジョギングすれば、高橋尚子みたいになれるかな?

・・・なんてね!

<コメント>

ドラッカーの著書「マネジメント」に、こんな文章があります。

(16p)

マーケティング 顧客の欲求からスタートする

真のマーケティングは顧客からスタートする。

すなわち現実、欲求、価値からスタートする。

われわれは何を売りたい」ではなく、顧客は何を買いたいか」を問う

われわれの製品やサービスでできることはこれである」ではなく、

顧客が価値ありとし、必要とし、求めている満足がこれである」と言う

実のところ、販売とマーケティングは逆である。

もちろんなんらかの販売は必要である。

だが、マーケティングの理想は、販売を不要にすることである。

マーケティングが目指すものは、顧客を理解し、製品とサービスを顧客に合わせ、おのずから売れるようにすることである。

又、イノベーションにもこんなことが書いております。

既存の製品の新しい用途を見つけることもイノベーションである。

この文章を読むと、ドラッカーの凄さがわかりますね!