

経営のヒント112 受験生応援グッズ

商品そのものより、どんな付加価値を提供するのか？

今、湯島天神では絵馬がいっぱいです！
そして、受験生応援グッズがヒットしているようです！
コンビニ、スーパーの店頭に行ってみればわかります。
受験生応援グッズの特設コーナーがあって、商品がいろいろと山盛りになっています。

勝つサンドイッチ

キットカット（きつと勝つ）チョコレート

コアラのマーチ（コアラは木から絶対に落ちない！）

カーネルコーン（叶えるコーン）

などなど

いろいろな語呂合わせの商品が・・・。

それでもコンビニでは、前年比150%の売れ行きだそうです！
スーパーでも大々的に販促コーナーで展開しています。

メーカーにとっては、凄いことです！・・・嬉しいことです！
無理に値引きや販促しなくても売れる商品。
まさにアイデア、企画の勝負

マーケティングとは・・・売れる仕組みを創ること

「頑張る」よりも「楽しく、売れる仕組み」を創ろう！
・・・このキーワード、顧問先でもよく使っています。

商品そのものを売るよりも、どんな付加価値を提供するのか？
付加価値・・・これが21世紀のキーワードです！
では、どうすればいいのか？
そのヒントは価値観を学ぶことです。

<経営のヒント>

「どんな付加価値を提供するのか？」・・・ヒット商品のキーワード！
世の中の動きをベンチマークしよう！
ターゲット顧客のイメージを想像してみよう！
TPQ、シーン

一生懸命、頑張る時代は終わった！
楽しく、売れる「企画」を考えよう！