

第2話 今までにないアイデアなので、絶対ウケる商品なんですが。



メロン作ってますが丸々1個入ったまんじゅうを作ろうと思ってるんですけど

この商品を作るときの注意点を知りたいんです

えーと 丸々1個だとかなり大きいですか

ぞか!!

大きいですよだからインパクトがあるんです



ちなみに どのくらいの大きさでしょうか

直径15センチ 重さ200g

ちよつと大きめの肉まんくらいですメロン好きの人には必ずウケますよ

そして

……で

イメージ

じゃあこれを売れる商品にしてビジネスにするための視点を整理してみますね

① いくらで売りますか?

値段が高すぎると売れないです

② 何個くらい作れますか?

十分材料を確保できますか?

③ どこで売りますか?

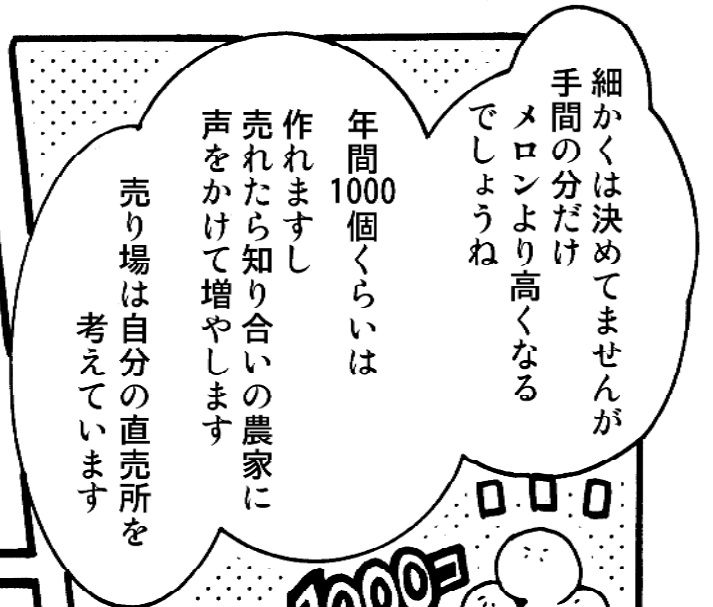
この商品が欲しい人の来る店で売れますか?

リアリティ追求のため、実在に近い表現を使用しておりますが、作品全体としてこの話はフィクションです





なるほど！
 それなら無理のない
 範囲でアイデアを
 試せますね
 積極的にPRすると
 話題になって
 大勢のお客さまが
 来られますよ



細かくは決めてませんが
 手間の分だけ
 メロンより高くなる
 でしょうね
 年間1000個くらいは
 作れますし
 売れたら知り合いの農家に
 声をかけて増やします
 売り場は自分の直売所を
 考えています



ホンマ エエ仕事
 してますわー

大人気の
 「メロンまんじゅう」
 です



解説

アイデアのヒントは、「欲しい」とか、「困った」などと感じるところにあります。新しい商品は作り手が良いと思っただけでも、お客さまに受け入れられるかは、実際に売ってみるまでわかりません。この相談者のように、まず、お客さまが買ってくれる金額と場所は重要です。一定の売上規模がなければビジネスになりませんが、反面、売れなくても許容できる範囲のリスクとの比較が重要です。

もちろん、やるとなったら積極的PRなど、多くの人に知ってもらおう工夫も必要です。そして、新しいアイデアの商品が売れ続けるかどうかは、時間をかけて商品育てる意識と、消費者ニーズに合わせて商品を見直していく柔軟性にかかっています。

