

第10話 いい技術なんですが。

当社で開発した
超強力な接着剤なんです
けど専用の液体を使うと
跡も残らず
簡単にはがせるんです

液体

無色で何にでも
くっつきますし
化学物質を使っていない
エコ商品です

科学物質



なるほど！
これはすごい
技術ですね！

開発に10年も
かかったんです
特許も取れました

本当にすごいですね
ところで誰に使って
商品なんですか？

このすごさを
知ったら
誰でも
欲しがりますよ！

便利ですよ！

うーん

跡
残らないし！

何より
特許が
ありますし！

うーん

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



技術力があることは重要ですが誰に「どう使ってもらおうか提案を考えてみてください」



工場や建築現場、家庭などに……

①ターゲット

超強力で貼ってはがせるならか棚の固定とか

②用途

地震でも倒れないけど模様替えできるとか……

③ニーズ

これだけの技術なんでこんなこと考えなくても売れますよ

ちなみに営業先の反応はどうでしたか？



ドキッ

それが全然ダメだったんですよ

ラーン

ケンケン……



うん何にでも使えるから困るな

これに使ってくださいといった提案が必要なんです

お客様はすごい技術や特許が欲しいんじゃないんですその商品が自分にとってプラスになるか見てますので

後日

ドドド

とりあえず家庭用で2つ考えてみましたどうでしょう？



いいぞおー

おホホ

ホームセンターや自動車用品店に営業してみてください



解説 技術開発は、時間も資金もかかる大変なことです。ただ、いい技術だからといって売れるわけではありません。これまでの技術では解決できなかったお客さまの課題を解決できることが重要です。つまり、技術を売るのではなく、技術を活かした商品提案が必要です。