

第1話 「こだわりってどう伝えれば良いの」



では

こだわりの
伝える視点を
整理しますね

この商品を使うと
お客さまはなぜ
うれしいの？

①何が、なぜうれしい？

②何が違う？

お客さまに
伝えたい
メッセージは？

③メッセージは？

①と②を思いつく
まま書き出し
その中から
お客さまが

「欲しい」「何だろう」と
興味を持ってもらえる
メッセージを選んで
みてはいかがでしょう？

他社商品と
一番違う
セールス
ポイントは？

確かに
こだわってます
って言われても
買わないよな
じっくり
考えてみます

数日後

こんな感じに
仕上げた
みました！

炭で
赤肌
ちゃん

ぷるぷる
竹炭
クリーム

解説

こだわりのある商品を作ることは
とても大切なことです。
何よりも、お客さまが「欲しい」と思う
こだわりであるかが重要です。
長々と文章を書いても見てくださいませんが、
短すぎると伝わらないというジレンマのなか、
できるだけ短いメッセージで
こだわりを伝える工夫が必要です。

こだわり商品の開発で注意するのは、
お客さまが求める以上にこだわった商品に
なっていないかという点です。
こだわる最大の理由は他社と差別化ですが、
行き過ぎると原料や素材が不足して、
生産数量が少なくなったり、
高価格になったり、
結局、思ったほどの売上に
ならないことがあります。
こだわるのは大切なことですが、
こだわり過ぎないように
注意することも必要です。

