

第9話 視点を変えた面白いアイデアなのですが



リアリティ追求のため、実際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



①市場規模の把握

欲しい人数は？

②売価設定

適切な価格は？

③販路

どのようなルートで取り扱ってくれるか？

まず①と②を関連付けて検討してみてください

米で流行っている新潟をはじめ雪国ではどのくらいの人数が欲しいでしょうか

趣味的なものなのでデザインも重要です



新潟市の人口は大体80万人ですからね
自転車の平均単価を25,000円とすれば
新潟市では3人に1人が
1人が
自転車を買っていると
推計できます
約96,000台ですね



8.3人に1人

年間約96,000台

家計調査で新潟市の自転車購入額が平均約3,000円までは調べたんですが

解説

既存商品に何かを「足す」「減らす」が商品アイデアの基本視点で、「不満」を視点にするのもひとつの方法です。
アイデアの検討も重要ですが、販路がなければ開発しても売れませんので、アイデアが固まってきたら目標販売数を達成するための販路や売り方の検討も必須です。



ルート

100人に1人が買えば年間960台が売れます

960台かあ：販路も無いし補償やメンテナンスなんかも考えると厳しいなあ

