

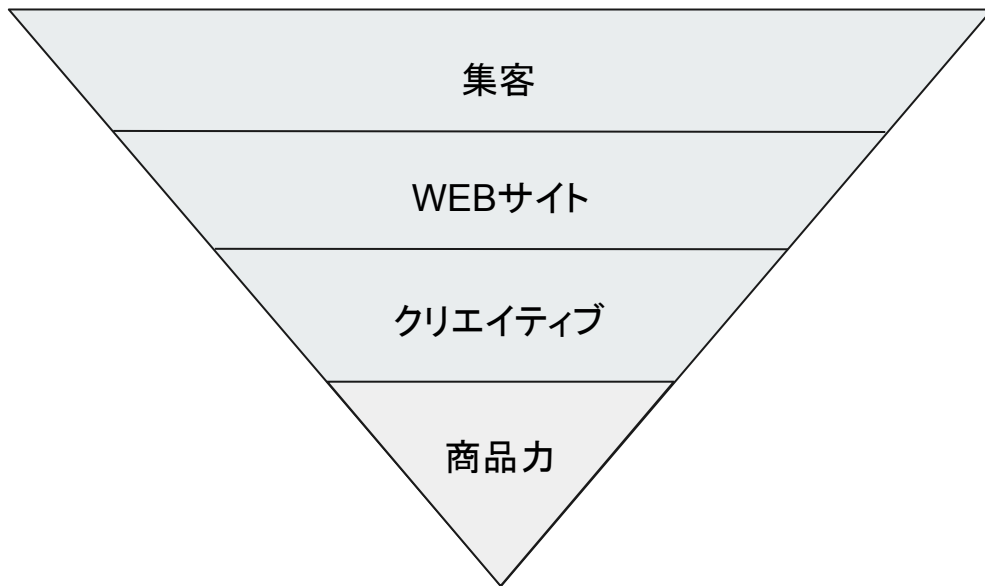


商品力

Product Competitiveness

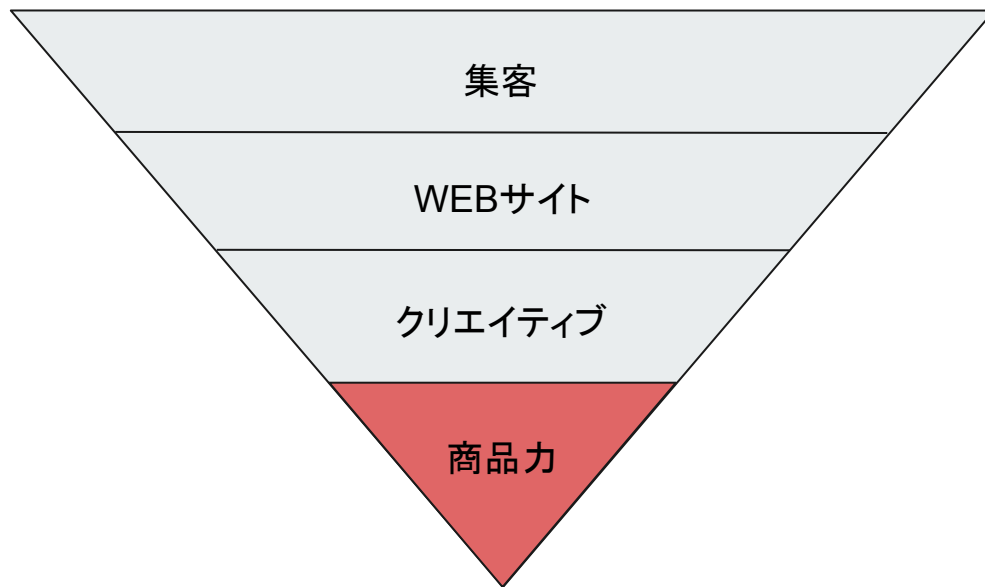


自社サイトやる上で重要なこと





自社サイトやる上で重要なこと





集客

1. 広告
2. ポップアップストア
3. 卸売・店舗販売
4. ロコミ・インフルエンサー
5. アフィリエイト





集客(WEB広告)

1. Mata (instagram,facebook)
2. Google
3. Yahoo
4. LINE
5. Tiktok
6. X (Twitter)
7. Pintarest
8. Taboola
9. Outbrain





WEBサイト

1. LPや商品ページの制作
2. ショッピング体験を高める UIUX
3. 離脱させないチェックアウト画面
4. ターゲットに適した決済サービス
5. 効果的なアップセル
6. 顧客分析(CRM)





クリエイティブ

1. 宣材写真
2. 動画



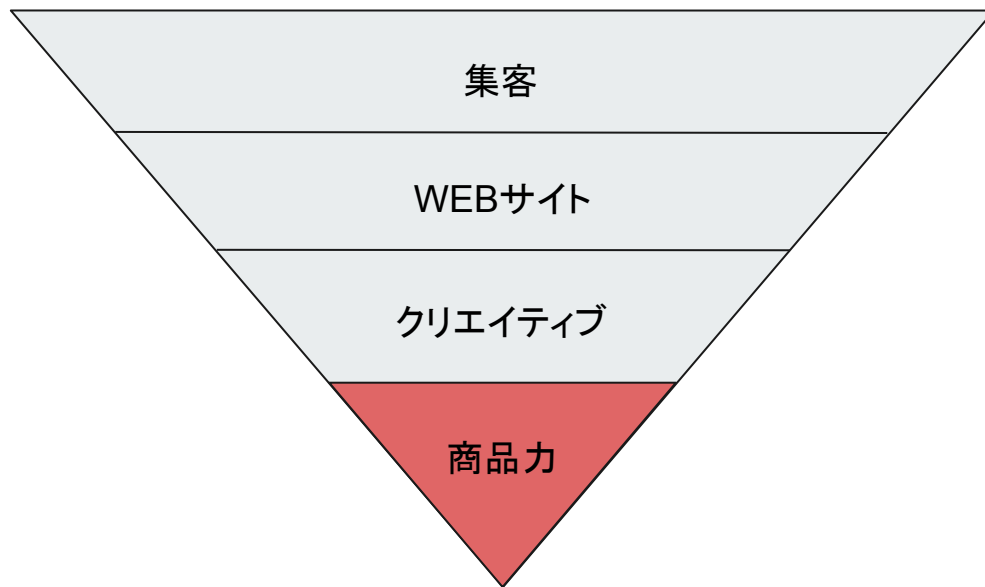


商品競爭力

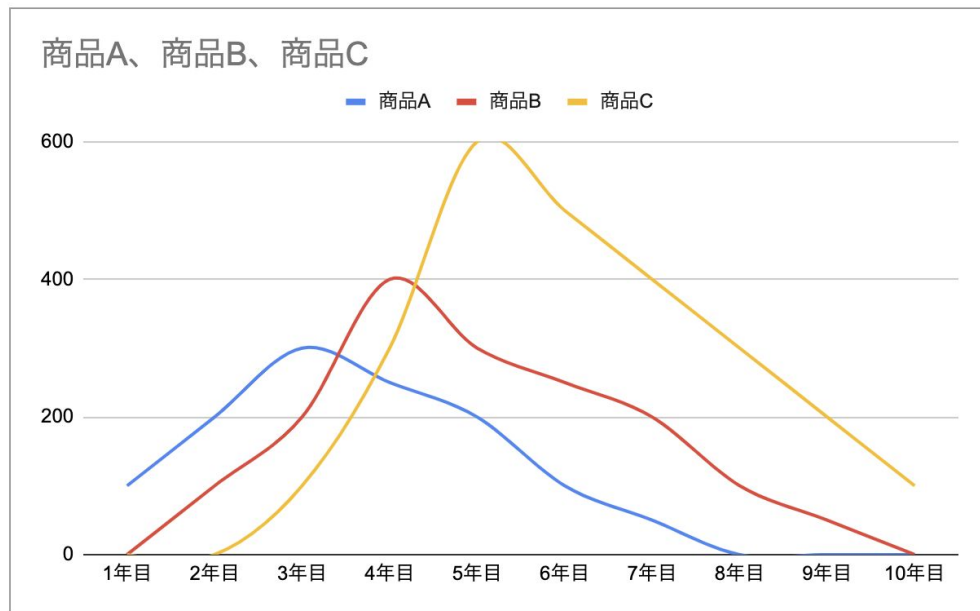
Product Competitiveness



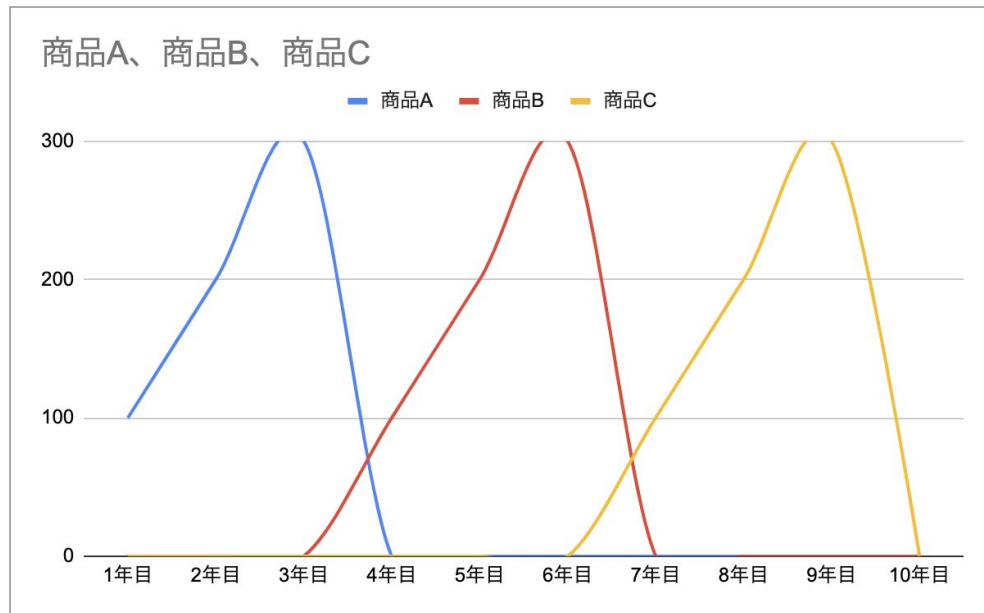
なぜ商品力なのか？



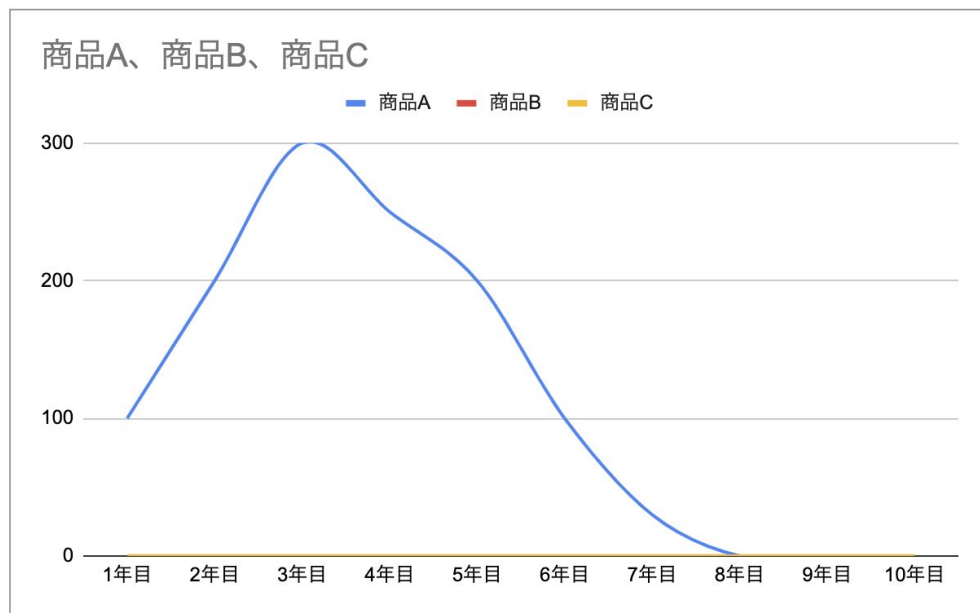
商品改廃が順調な場合




商品改廃が遅い場合



商品改廃を行っていない場合





商品競争力のチェックリスト

1. 新規性
2. 希少性
3. 独自性
4. 話題性
5. 社会性
6. 機能性
7. ビジュアル
8. ラインナップ
9. 原価
10. 品質





新規性

製品が新しいアイデアや技術、コンセプトを導入しているかどうか。

新しい市場セグメントを開拓する能力。





希少性

製品が市場で希少であるかどうか。

限定版製品や特別な要素を提供することで希少性を高める方法。





独自性

他の類似した製品やサービスと比較して、異なる特性や特徴を持つかどうか。

顧客に新しさや付加価値を提供できる能力。





話題性

製品がメディアや消費者の関心を引くかどうか。

マーケティング戦略における話題性の活用。





社会性

製品が社会的な価値や貢献を提供しているかどうか。

持続可能性や社会的な課題への取り組み。





機能性

製品が期待される機能を適切に備えているかどうか。

機能の性能や品質の高さ。





ビジュアル

製品の外観やデザインが魅力的かどうか。

パッケージデザインや製品の視覚的な要素。





ラインナップ

複数の製品を提供し、顧客の異なるニーズに対応する能力。

ラインナップ内の製品の組み合わせと調整。





原価

製品の生産コストと価格のバランス。

利益率の確保とコスト管理。





品質

製品の品質、信頼性、耐久性。

品質管理と品質向上の取り組み。

