

BUPPAN

2024/09

好感度ダダ下がりセミナー

自己紹介

- **恵比寿刃 / アートファイヤー / ORNOIR / 商品開発**
- **販売チャネル**
楽天 / Amazon / yahoo / 自社 / 卸
- **座右の銘：「思い通りに生きたやつは天国へ行ける」**
- **おもしろ、おかしく、ためになる！**

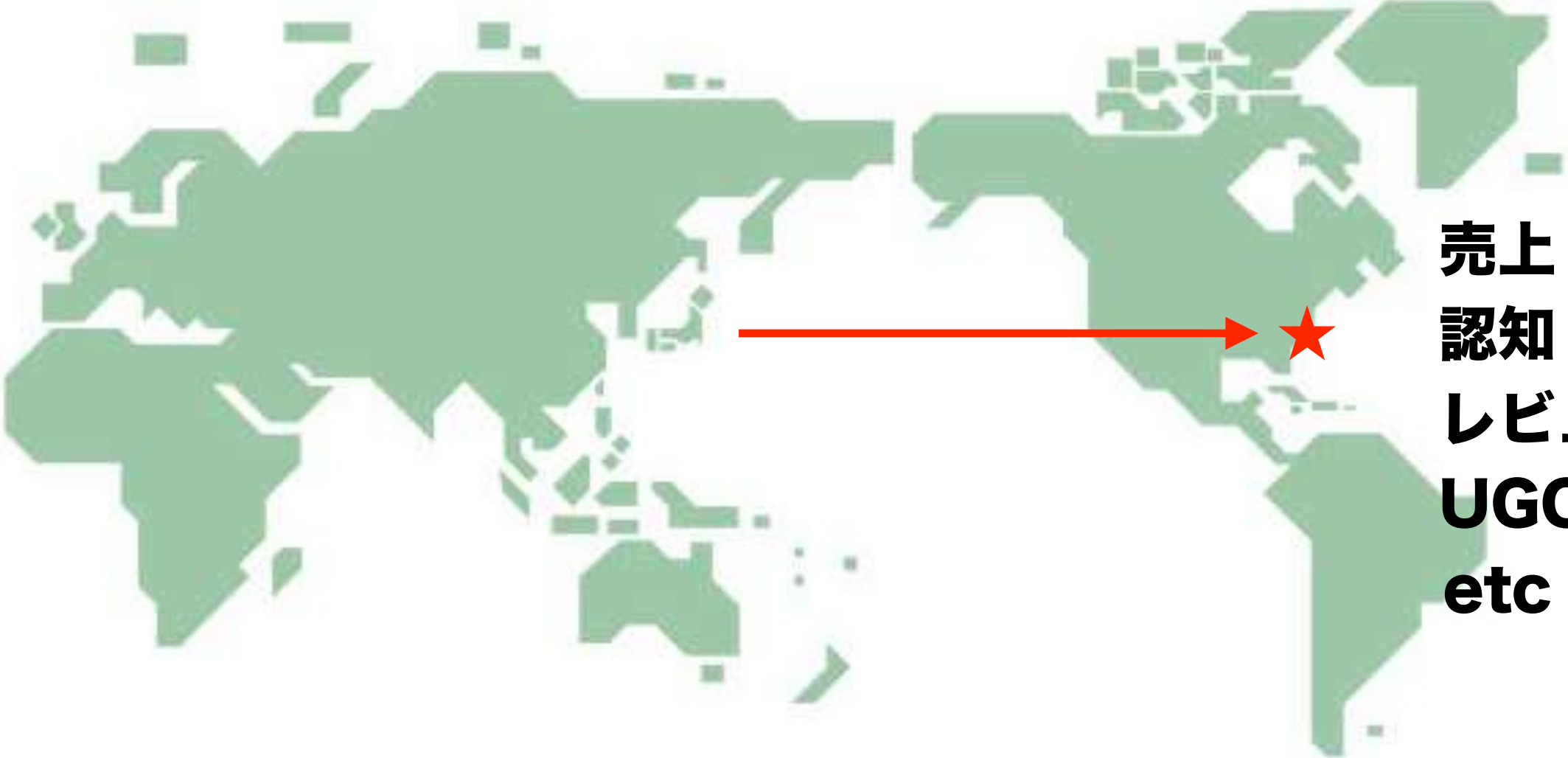
前半 / 我々は航海士である

中盤 / 商品リサーチ・開発の再考

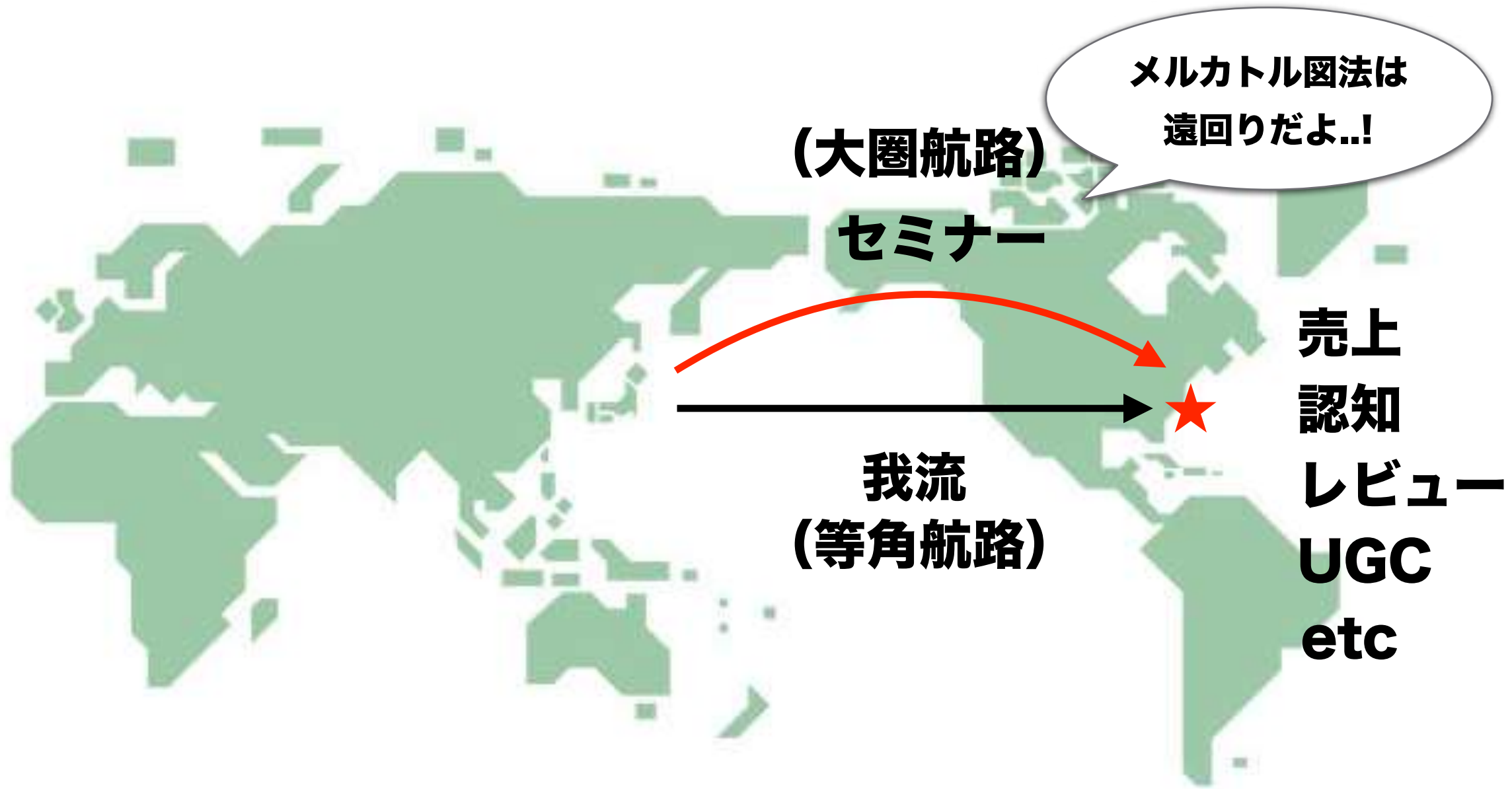
後半 / デザインの罫

~ topics ~ **なぜ「デザイナー発ブランド」は売れないのか？**

我々は航海士



売上
認知
レビュー
UGC
etc



ところが・・・

好感度下がりポイント1

**セミナー通りにやっただって
うまくいかない場合がある**

同じ情報なのに

ある人は
うまくいく

ある人は
うまくいかない



なぜ？

同じ条件じゃないから

環境が異なる

内的要因

- 資本力
- 経験値
- 理解度
- やる気
- 運

外的要因

- 市場
- 競合
- 為替

内的要因

選手情報

香川 真司

OMF 81

PAS DR SHT SFD DEF PHF

国籍・地域	日本
チーム	ボルシアドルトムント
年齢	28
身長(cm)	175
体重(kg)	68
プレースタイル	チャンスメイカー



※イメージ

外的要因



?

?

好感度下がりポイント2

**ちょっと俯瞰で、
現在地を見つめ直す必要がある**

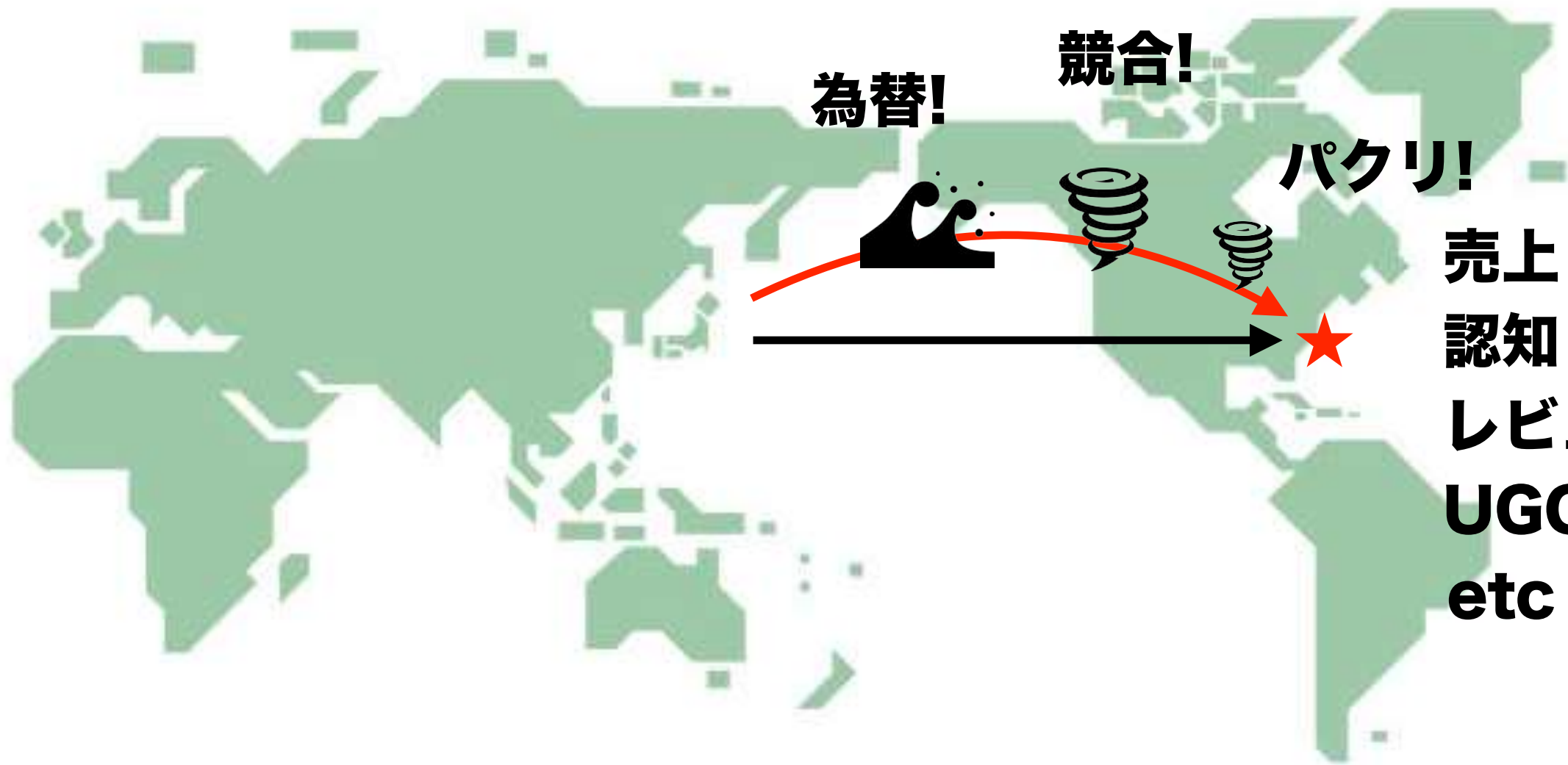
好感度下がりポイント3

（割とたまたま）

まとめ

結構な頻度で

問題勃発...!!



為替!

競合!

パクリ!

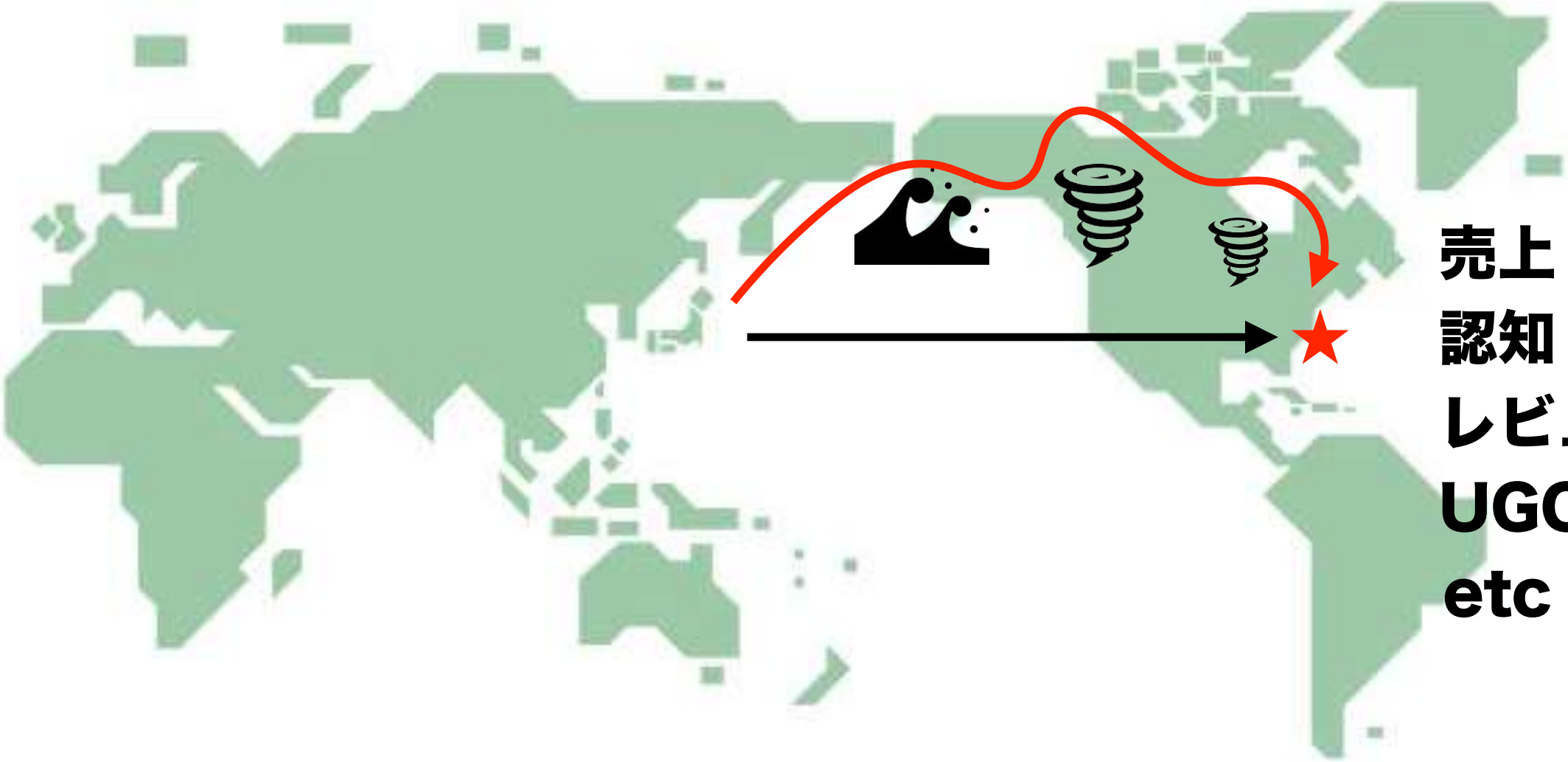
売上

認知

レビュー

UGC

etc



売上
認知
レビュー
UGC
etc

**セミナー通りで
上手くいくほうが稀
現在地を見失わずに
前に進もう**

**「 人生は
何事をも為なすには余りに長いが、
何事かを為すには余りに短い。 」**

中島 敦 - 山月記 - より

商品リサーチ・企画・開発の再考

好感度下がりポイント4

それ、、、
努力ではなく手抜きでは？

例)

リサーチ

楽天やAmazonで市場を探す
イーウーツアー / アリババで類似品を探す



商品開発

競合のレビューでちょこっと改善する
ロゴやタグなどをつける



仕入れ

代行業者に輸入をお願いする



販売

競合よりちょっとだけ安く販売する

**いろんなチャンスを
逃してる。自ら。**

リサーチ

楽天やAmazonで市場を探す

イーウーツアー / アリババで類似品を探す

好感度下がりポイント5

古くない？

視野狭くない？

カモになってない？

誰でも買えるモノじゃない？

商品開発

競合のレビューでちょこっと改善する
ロゴやタグなどをつける

好感度下がりポイント6

誰のための「改善」ですか？
ブランドとは？

仕入れ

代行業者に輸入をお願いする

好感度下がりポイント7

仕入れ額10%アップ

数年間単位で影響する部分だよ？

心臓部分を渡してない？

会話不足による、大いなる機会損失

販売

**競合よりちょっとだけ安く販売する
見せかけの2重価格**

好感度下がりポイント8

利益額ダウン

不安定な利益 為替の影響

ブランド化が遠のく

好感度下がりポイント9

ほかにも

誰かのLPをTTP

代行に頼りきり

デザイナーに丸投げ

リサーチ

- **競合の分析**
売上 / 戦闘力 / 他の商品
- **市場の売上を分析 → 後のブランド化**
- **市場のトレンド分析 / ざっくり2年くらい**
- **海外市場の分析 / ミクロとマクロを交互に**
- **好きになれるかどうか？**
- **アリババや展示会で工場と直で繋がる**
- **熱心な自己紹介**
- **マネージャークラスと会話 / たくさん質問**
- **展示会やアリババに載せてない新商品はないか**
- **生産能力の把握**
- **横展開やクロスセルなど、面を意識する**

商品開発

- 顧客の顕在ニーズ
- 顧客の潜在ニーズ / もっと○○だったら～
- 2番手にならないと誓う / ひっくり返したる！
- 胸キュンポイントを探す → 相手のため
- 差別化ポイントを探す → 自分のため
機能 / デザイン / パッケージ
- 原価を下げる交渉
- 原価を上げる戦略
- 参入障壁を意識する
金型 ・ 異素材 / 意匠 ・ 商標 /
アワード / 工場との契約 / ハイブリッド生産

仕入れ

自分でやる

- 発注 デポジット振込 → 住信SBI
- 完成 残額振込
- フォワーダーの指定場所へ送ってもらう
- インボイス / パッキングリストをもらう
- インボイス / パッキングリストを渡す
- 荷受けする

関税の引き落とし設定

専門の届け出 / 食品届・PSEなど

販売

- **レビュー100個まではとりあえず頑張る！
クーポンやセール施策を効果的に混ぜ込む
レビューキャンペーン**
- **競合を意識していない風のブランディング
独自路線 / 世界観 / 機能よりも胸キュン**
- **十分に利益の出る値段設定
(なんとも言えない)**
- **SALE時はしっかり対策する**
- **クロスセル 最低1つは用意する**
- **横展開で、単品モノ通販から卒業する**
- **面で売上やブランディングを意識する**

自分の頭で考える

デザインの罫

～ topics ～ なぜ「デザイナー発ブランド」は売れないのか？

子作り と 子育て