

ビジネスの“新しい価値”を開拓する「企画の種」



企画の100本メニュー

コンテンツ・マーケティング企画

企画の100本メニュー

012

提起する
問題・課題

墓石需要が減ってきている今、 石材店の新しい価値を創れないか？

墓石のプロが終活をプロデュース

お墓マイスター 石材店活性化戦略

お墓作りから墓じまいまでを考える

葬儀も家族葬が主流となり、お墓も納骨堂スタイルが増え、墓石の需要は確実に減りつつあります。

しかし、超高齢化社会を迎えた今、墓石だけではないお墓に関する需要は増えていきます。

お墓や石と真摯に向き合い人生の終焉に寄り添ってきた石材店だからこそできることは無いでしょうか。

お墓作りから墓じまいの方法、お墓の手入れの仕方、供養の考え方、オリジナリティあるお墓づくり、全く新しい供養の形など、石材店がお墓マイスターとしてお客様の終活や供養を心からお手伝いする、

石材店だからこそその新しいあり方を考えます。

ING
CORPORATION

商品に”心の価値“を加えて、ビジネスの”新しい価値“を開拓する

本企画のメニューは、激変する社会に対応するために、商品やサービスの“新しい価値”を開拓する企画です。

商品の“新しい価値”とは、商品の「モノの価値」に対する”心の価値“の開拓です。

”心の価値“とは「商品を使う喜びや幸福感」であり、それはお客様が永遠に求め続けるものです。

貴社の課題解決ソリューションとしてのオリジナルの企画をご提案させていただきますので、お気軽にお問合せ、ご相談ください。