

ヒント

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

イノベーション・マーケティング企画

企画の100本メニュー

041

1

提起する
問題・課題

新しい時代のリホーム文化を 開拓できないか？

幸せな暮らしのリホームを「知る・感じる・楽しむ」

幸せな暮らしの 「リホーム放送局」

「人生のご褒美」のリホームを楽しいドラマで伝える

「単身生活者の増加」「リモートワーク化」「人生100年時代」など…

暮らしの変化に合わせるリホーム(住まいのリノベーション)がさまざまなシーンで求められています。しかしリホームは間取り・住宅設備・建材・インテリアデザイン・予算と資金の調整・仮住まいと引っ越しなど…緊張とストレスの連続です。リホームで病気になってしまう人もいます。

そこでリホームという人生で大きな買い物「人生のご褒美」にする、安心して楽しく実現するシステムが必要です。本企画は楽しいリホーム文化を開拓して、リホームの巨大な潜在要望を開拓する企画です。



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。

新しい時代のリホーム文化を 開拓できないか？

幸せな暮らしのリホームを「知る・感じる・楽しむ」

幸せな暮らしの 「リホーム放送局」

「人生のご褒美」のリホームを楽しいドラマで伝える

2

新しい価値 の開拓

リホームの問題は、多額なお金を使って判断を迫られて、神経をすり減らして妥協を強いられることです。予算の問題・センスの問題・技術の問題・生活文化の問題など、技術的な面や感性的な面が複雑に絡み合い、100%の顧客満足度を得るのが難しいためです。

「幸せな暮らしのリホーム放送局」は、リホームの問題をみんなで解決するリホーム研究会です。現在はリホームを「依頼する人」と「施工する人」の2者の関係で実行しますが、リホーム経験者・専門のアドバイザー・これからリホームをしたい人・リホーム業界のプロ・セミプロ・マニアにいたるまで…

幅広い視点から、リホームを研究するオンライン・メディアを開拓します。

リホームという人生で大きな買い物「人生のご褒美」にするのが、「幸せな暮らしのリホーム放送局」です。

3

3分ドラマ コンテンツ の活用

幸せな暮らしの「リホーム放送局」は、リホームを思い立った時から完成までの問題・課題を、楽しく分かりやすい「3分ドラマ・コンテンツ」で様々なニーズのテーマ別に「ドラマ」にし、さらにドラマ内に多様な視点の意見を加えます。

時には万人受けを考えず、個性的な生活文化を開拓するデザインや、斬新な設計センスを取り込んだ「アート系リホーム」「ドリームライフ・リホーム」など後悔のない「楽しいリホーム」をみんなで考えるシステムです。

4

企画の目的 と効果性

幸せな暮らしの「リホーム放送局」の目的は、無理のない出費で、環境にも良い、リホームの潜在需要を拡大するシステムを開拓することです。

「中古マンションを買ってリホームする」「リホームをSNSで発信して買い手を探す」など、リホームを身近なものにして潜在需要を開拓します。

音楽やグルメやファッションのように、自分の部屋を自分好みにする“楽しいリホーム”の話題を盛り上げます。

