



ビジネスの“新しい価値”を開拓する「企画の種」^{ヒント}

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

047

1

提起する
問題・課題

シャッター街になった商店街を 復活させる方法はないか？

「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」がある

楽しい

“みんなの商店街”復活

お客様の「幸福な時間」「幸福な空間」を開拓する戦略

モノを売る商店街は「モノの価値」の低下と、後継者不足と共に消滅しつつあります。

シャッター街になった商店街と後継者を復活させるには、「モノの価値」に“心の価値”を加えた商店街に転換することが必須です。

“心の価値”とは、お客様の「幸福な時間」「幸福な空間」をつくることであり、

商店街の中に「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」を開拓して提供することです。

不可能と思われるかも知れませんが、ビジネスの基本を研究しました。

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。



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
047

シャッター街になった商店街を 復活させる方法はないか? 「楽しい “みんなの商店街”復活 お客様の「幸福な時間」「幸福な空間」を開拓する戦略

2

新しい価値
の開拓

商店街がシャッター街になったのは、昔の商売から抜け出られなかったからです。理由は個人商店の集まりなので、激変する社会のビジネスに必要なイノベーション(事業革新)・マーケティング(市場戦略)・マネージメント(組織改革)・ファイナンス(資本整備)を構築できないことです。復活の要点は「モノを販売する商店街」から、お客様の「幸福な時間」「幸福な空間」をつくる“心の価値”の商店街に転換することです。そのために「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」を開拓します。本企画は全国の商店街(希望者)と連携して、その「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」を開発するシステムを開拓します。

3

3分ドラマ
コンテンツ
の活用

問題は「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」を開拓するノウハウがないことです。そこで全国の商店街(希望者)と協力して、「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」をいろんな角度から企画します。例えば本企画の「MY居酒屋」「夢のサイクリングロード」「インターナショナルSUSHI」等を参考にして、お客様の「幸福な時間」「幸福な体験」を開拓します。重要な集客戦略は、商店街の新しいサービスを楽しい「3分ドラマ」にして、お客様に配信します。お客様はわが町の商店街の「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」のドラマを観て、行ってみたいくなり、面白かったら友人知人に推奨してくれるようになります。

4

企画の目的
と効果性

目的は商店街の“リアルな強み”を開拓することです。「3分ドラマ」のバーチャルと、「楽しい体験・美味しい体験・役に立つ体験」のリアルをミックスさせた、ハイブリッド戦略で未来を開拓します。といっても一気にできないので、まずは予算の掛からない企画を開拓します。そして小さな成功をつくり、成功例を全国の商店街で発展させるスケールメリット(効果性)を開拓します。

ビジネスに“心の価値”を加える会社
株式会社アイエヌジー 第一事業部 (担当:山下)

東京都新宿区新宿1-9-5 新宿御苑さくらビル8F
Tel 03-3356-1200 Fax 03-3356-1113 お問い合わせ E-mail: plan@ing-corp.jp

