



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

ショッピング・エンターテインメント企画

企画の100本メニュー

066

1

提起する
問題・課題

靴の悩みを解決する 靴屋さんができないか？

足が痛い、サイズが合わない、外反母趾ができる...足の悩みにお答えするお店

靴の悩みを解決！ 「シューズ・ショップ」

靴と足の関係をドラマで訴求して、靴の悩みを解決する「シューズ・ショップ」

たくさんの方が靴の悩みを抱えています。

母も友だちも外反母趾になったから私も仕方がないか…と諦めにも近い気持ち…。

そこには靴に対する知識不足が少なからずあります。

正しい知識と適切な商品提案で「たくさんの方々の足の悩みを集めて解決する」

シューズ・ショップで多くの方の笑顔を全国に広めます。

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。

靴の悩みを解決する 靴屋さんができないか?

足が痛い、サイズが合わない、外反母趾ができる...足の悩みにお答えするお店

靴の悩みを解決! 「シューズ・ショップ」

靴と足の関係をドラマで訴求して、靴の悩みを解決する「シューズ・ショップ」

2

新しい価値 の開拓

体重を支える足の靴を、ファッション性だけに重きを置いて販売するのはお客様に不親切ではないでしょうか。靴の悩みを解決!「シューズ・ショップ」は、お客様に靴と足の関係を丁寧に「ドラマ・コンテンツ」で訴求します。そして、足が痛い、サイズが合わない、外反母趾ができるなどの理由を、楽しいドラマ・コンテンツで分かりやすく伝えます。靴の悩みを予防で解決する場合もあれば、早めの外科治療が必要な場合もあります。靴のメンテナンスで、修理して使えば高価な靴の方が長持ちすることも知って頂きます。お客様の靴に対する知識が増えたら、お客様の靴の選び方や「シューズ・ショップ」の選び方が変わります。靴の知識で悩みが解決したら、「ドラマ・コンテンツ」は友人・知人に拡散します。そして足の悩みを解決するビジネスが成功します。

3

3分ドラマ コンテンツ の活用

靴の悩みを解決する「ドラマ・コンテンツ」のマーケティングには、3つの戦略が必要です。

- 1:靴と足の関係をお客様に知って頂くこと
- 2:ティーンズ向けのドラマで靴の悩みを訴求すること
- 3:みんなで靴の悩みを解決するコミュニティをつくること...です。

例えばパペット・キャラクターが活躍する楽しいドラマで、靴の歴史や靴の種類や靴のメンテナンスや人間の歩行を担う足の健康をSNSで配信します。足が痛い、サイズが合わない、外反母趾ができる...足の悩みを抱えている人に、楽しい夢と希望のドラマで悩みを共有するコミュニティをつくって、若い人に広げるムーブメントをつくります。

4

企画の目的 と効果性

足の悩みの相談を受け、悩みを解決するまで深く掘り下げる靴店。お客様のためにはピンヒールを履くリスクも敢えてお伝えする強い意志が必要です。リアルとオンラインでたくさんの靴の悩みを解決して、それがお客様の評価を得ると、評判が拡散して未長いお客様を開拓できます。

