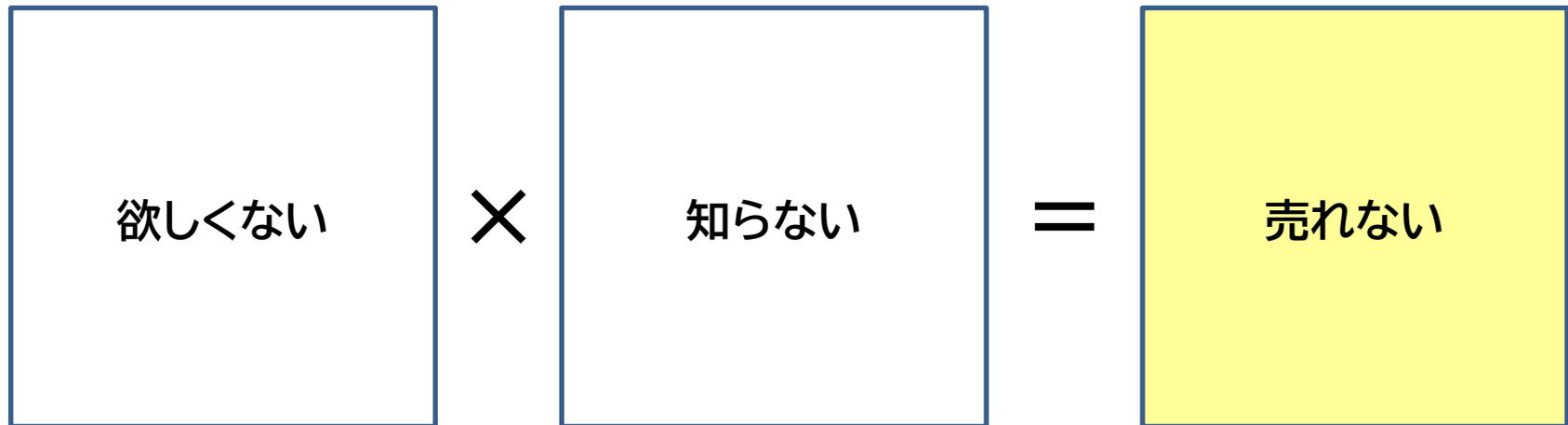

①-3. USP

商品が売れない2つの理由

- 商品が売れないたった2つの理由とは？
- その割合は？



USP(250文字)を作成して強みを明確化

WS1:USP作成前アンケート

| 質問 | 回答 | KW |
|--|----|------------|
| (1)お客様は商品をどんなシーンで使いますか？ | | ターゲット・コピー: |
| (2)あなたのお客様の共通点は何ですか？ どんな悩み、不安がありますか？ どんなことに喜びを感じますか？ | | キャッチ・コピー: |
| (3)お客様の年代性別は？ どんなライフスタイル、どんな価値観を持っていますか？ | | タイトル(商品名): |
| (4)説得しなくても買ってくれる理想的な顧客は誰ですか？ | | KW: ①: |
| (5)絶対に付き合いたくない顧客は誰ですか？ | | ②: |
| (6)顧客に影響力のある顧客は誰ですか？ | | ③: |
| (7)興味関心・経験・ネットワーク、好きなこと・得意なこと、地域特性 等々 | | ④: |
| (8)色々似たような商品がある中で、顧客は他社から買う、ないしは全く買わない選択肢がありながら、何故、敢えてあなたの事業所から買うのですか？ | | ⑤: |

個別ワーク

- 時間の目安: **5~10分**程度です。
- 動画を一時停止して、作業してみてください。
- 終わられましたら、動画を再開してください。

USP改善点抽出

- メンバーの方に対して、どう感じたかを伝えて下さい(分× 人)
- USPの改定ポイントを整理して下さい(分)

【USPの改善点】

「発表者」

- ① USPをその通り読む(30s)
- ② 自分で話してみて感じたことを整理(30s)
 - ✓ 本当に特徴・言いたいことを伝えられたか？
 - ✓ 同じことを何度も言っていないか？
 - ✓ 当たり前で省略してしまっていないか？

「メンバー」

- ✓ 質問(分からなかったこと、補足してほしいこと)
- ✓ 特徴は伝わったか？
- ✓ 分かりやすかったか？

【改良の視点】

- 質問されたこと、補足説明して「なるほど」と言われたこと、「すごい」と言われたこと、説明する順序
- 「安心、安全、丁寧、心を込めて」を言い換えるとすれば？
- 250文字だとして、何を言い、何を言わないか？

USP作成前アンケート(例)

| 質問 | 回答 | KW |
|--|---|--|
| (1)お客様は商品をどんなシーンで使いますか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ 日常の中でちょっと幸せな気分になりたい時 ・ 贈り物として | ターゲット・コピー: ・美味しいお菓子を毎日食べたい方 キャッチ・コピー: ・毎日食べてもあきないお菓子 タイトル: ・ひまわりファクトリーBon-Bon |
| (2)あなたのおお客様の共通点は何ですか？ どんな悩み、不安がありますか？ どんなことに喜びを感じますか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ おいしいお菓子を販売している店がない ・ 毎日おいしいお菓子を食べたい | |
| (3)お客様の年代性別は？ どんなライフスタイル、どんな価値観を持っていますか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ 好きな物、おいしい物は毎日食べたい | KW: ①:専属パティシエ ・ドイツ菓子とチョコレート洋菓子店で修業 |
| (4)説得しないでも買ってくれる理想的な顧客は誰ですか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ Bon-Bonのお菓子を食べたことがある人 ・ おいしいお菓子を探している人 | ②:雰囲気の良い店 ・田園風景が広がる環境 ・雰囲気の良い店 |
| (5)絶対に付き合いたくない顧客は誰ですか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ 障がい者が作っているの…と気にする方 | ③:素材にこだわる ・小麦粉、バター、塩等素材にこだわっている |
| (6)顧客に影響力のある顧客は誰ですか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ Bon-Bonのお菓子を食べたことがある人 | ④:毎日食べても飽きない ・おやつに、朝食にでも食べれる |
| (7)興味関心・経験・ネットワーク、好きなこと・得意なこと、地域特性 等々 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 専属パティシエ ・ お菓子作りが好きな利用者 ・ 田園風景の中にある雰囲気の良いお店 | ⑤:障がい者も一緒に作っている ・毎日元気に作っている ・ひとつひとつ丁寧な仕事 |
| (8)色々似たような商品がある中で、顧客は他社から買う、ないしは全く買わない選択肢がありながら、何故、敢えてあなたの事業所から買うのですか？ | <ul style="list-style-type: none"> ・ おいしい ・ 雰囲気が良い ・ 店員が元気 ・ 素材にこだわっている | |

USPで表現しよう！ ～記入例～

- 1-1のキーワードを使って、商品・サービスを250文字以内で表現(15分)

- USP(Unique Selling Proposition:独自性のある商品の「売り」)

糸満市でおいしいお菓子をお探しの方へ
～毎日食べても飽きないお菓子～
「ひまわりファクトリー Bon-Bon」

のどかな田園風景が広がる、糸満市北波平のお菓子工房。
ここではドイツ洋菓子店とチョコレート洋菓子店で腕を磨いた『専属パティシエ』
と障がいを持った『仲間たち』が、『お菓子を食べতে幸せになってほしい』というおmoi
のもと、毎日お菓子作りに励んでいます。

アップルパイにガトーショコラ、フルーツソースのシュークリーム…。素材にこだわり、
ひとつひとつ丁寧に作ったお菓子は毎日食べてもあきない美味しさ。

おやつに、ティータイムにもしかしたら朝食にも…。あなたの日々の暮らしに寄り添
います。

ひまわりファクトリー
BonBon



毎日たべても、あきないお菓子。

のどかな田舎風景が広がる、糸織市北坂平のお菓子工房。

かつてはドイツ菓子とチョコレート。下洋菓子で有名な「洋菓パティシエ」の技術が息づいた「半蔵がち」が、「お菓子を食べて幸せにしたい」と思いのこも、毎日お菓子を愉しみに加えています。

アップルパイにガトーショコラ、フルーツソースのシュークリーム。素材にこだわり、ひとつひとつ丁寧に作ったお菓子は毎日食べてもあきない美味しさ。おやつに、ティータイムに、もしかしら果ごはんに。もうあなただけの毎日の暮らしに寄り添います。

今日も笑顔に包みこみ
お菓子をたたくります。



ひまわりファクトリー Bon·Bon 沖縄県糸織市北坂平245-3-1F TEL 098-987-0527 FAX 098-987-0537

日本再生
人材育成支援事業
奨励金活用で
20万円が
無料!

工賃向上マネージャー養成講座

支援だけでもダメ。工賃だけでもダメ。

日中活動を行う障害福祉事業所の支援員の方には「支援者視点」を土台とした上でのマネジメント・スキルが必要不可欠です。しかし、日々の支援に従事しながら、マネジメント・スキルを獲得していく事は非常に困難です。本研修では、日中活動を行う障害福祉事業所の大きな課題である「工賃向上」を題材に、支援の質を高めながら事業を運営できるマネージャーに必要な視点・スキルをお伝えします。支援の質が向上する。障がいのある人も支援者も高いモチベーションをもって日中活動に取り組む。そして、それが組織を変え、地域を変え、結果として工賃向上に繋がる。そんな変革を生み出すコア人材の育成をお手伝いします。



工賃向上マネージャーに必要な「5つの力」と講座の3つの特徴

- 1. 管理会計力**
今の事業のままでは工賃向上は実現するのか、現状事業の何をテコ入れすべきか等、経営の要諦を数字で把握。
- 2. 事業企画力**
世界最先端のクリエイティブ手法(AI)や情報共有手法(WC)で、新規事業企画や既存事業見直しを。
- 3. マーケティング力**
誰に何をどうやって売るのが? 値段は? 広告は? マーケティング戦略・戦術・調査を一気通貫で体験。
- 4. 合意形成力**
合意形成を理論武装。IP1分析、ファシリテーション技術、リフレーミング等、地域福祉作りに欠かせない必須ツール。
- 5. PDCA推進力**
企画・計画し、実施し、確認して、また実行する。この計画的な凡事徹底力こそが事業推進の鍵。



| ✓ 特徴1 ワークショップ型 | ✓ 特徴2 実践検証型 | ✓ 特徴3 卒業生ネットワーク |
|---|--|--|
| 福祉の現場で実際に使ってみて、効果があった方法のみをお伝えします。また、単なる座学ではなく、自身・自事業所に置き換えて考え続ける「ワークショップ形式」で「体感・共有」してもらるように工夫しています。 | 講座で「体感・共有」したことを現場に戻って試して、試行錯誤ができるように、カリキュラムは全て「実践」を伴うように設計されています。とにかく「やってみる」こと。この初動が自然とできる仕掛けです。 | 卒業生だけがネットワーク化し、全国での実践例を共有しながら共に育つ「実践研究会」を運営しています。全国で同じ志を持つ実践者とのやりとりや取組事例を通じて、継続的にパワーアップできる仕組みです。 |

【ご参考】広告の構成

- ①ターゲットコピー**
対象となる人への呼びかけ
2つ以上絞ると効果的
- ②キャッチコピー**
メリットが伝わりお客様の心をつかむ思わず見てしまう言葉
- ③ボディーコピー**
USPを活用したウリの説明
- ④詳細情報**
本文や説明文

【ご参考】広告の構成

④詳細情報 本文や説明文

⑤外部評価 お客様の声

⑥クレジット 信用情報

その他、特典、キャンペーン等の 「今ならお得情報」も

講座内容(全6回)

| タイトル | ねらい | 内容 | 課題 |
|-----------------|-------------------------------|--|--------------------------------------|
| ①管理会計 工賃向上計画 | 支援との関係性確認 理想的な姿の設定・可視化 | ・5つの視点 ・管理会計 ・工賃向上計画 | ・理想的なPL ・興味・関心シート ・好き・得意なことシート |
| ②個別課題 | 各事業所の状況確認 本研修でのゴール設定 | ・個別メンタリング | ・メンタリングの結果を受けて 個別設定 |
| ③事業企画 | 事例研究 理想的な戦略シナリオ構築 | ・事例紹介 ・事業企画(AI)、合意形成 ・工賃向上計画作り込み | ・自事業所内でのAI会議 ・行動計画 ・個別支援計画 |
| ④マーケティング | チラシ作りを通じたマーケ ティングの理解、事例研究 | ・マーケティング概論 ・マーケティング調査 ・ケーススタディ | ・チラシ完成 ・調査・分析 |
| ⑤個別課題 | 各事業所の状況確認および 課題解決に関するアドバイス | ・個別メンタリング | ・メンタリングの結果を受けて 個別設定 |
| ⑥成果報告・共有 | 最終成果の報告、および共有 | ・発表 ・ワールドcafé | ・工賃向上計画完成 |

※各講座は3時間、個別課題は1時間を予定しています。(合計14時間)
 (個別課題は参加者数・事業者数に応じて、時間が多少変わりますのでご了承下さい。)

お客様の声

他にも数多くの「お客様の声」を
Webに掲載しています。
<http://www.insweb.jp/voice/>
 にアクセス!

受講者様から頂戴した「喜びの声」! 皆様ありがとうございます!!

- ✓会計がよくわからないものにもわかりやすい説明だった。(Y.T.様:管理者)
- ✓基本的なことを知らず販売等を行っており、今後に役立つものを学ぶことができた。(K.S.様:サビ管)
- ✓AIは非常に面白く、未来が楽しくなる。自施設でも取り入れやっていきたい。(K.S.様:サビ管)
- ✓AIやワールドcaféのようなグループワークが、スタッフも入りやすいと感じた。是非やってみたい。(管理者)
- ✓アンケートを取るということは、ターゲットを絞り込み、商品作りや価格設定に繋げることができることを知った。(管理者)
- ✓法人が地域のニーズを資源として自立すること、工賃倍増計画という目標を通して、地域を調べ、自己分析をし、実行する。一連の動きが、法人の自立という実感を感じられた。(A.M.様:管理者)
- ✓行動しないと何も変わらない、行動できるためには納得が必要、納得できるための手法や考え方を学ぶことができました。(サビ管)
- ✓研修では欠けている部分を改めて見つめ直すことができ、前進していくための道づくりを学べたように思います。一步一步進んでいけるよう頑張りたいです!!(生活支援員)

企画・運営

株式会社インサイト



民間企業に対するコンサルティング経験(経営戦略・マーケティング等)を活かし、現在は障害者雇用、障害福祉事業所(授産)向けのコンサルティングや厚生労働省・財団等の障害者に係る研究事業等を実施。
 東日本大震災後の被災地支援活動として、被災地の授産品販売である「ミンナDEカオウヤ」、請負業務の営業代行である「ミンナDEツクロウヤ」を運営。

費用その他

- 工賃向上マネージャー養成講座
- ・開催: 全6回
 - ・期間: 半年間
 - ・最小催行人数: 10人 ※満たない場合はご相談下さい。
 - ・費用: お一人 194,250円(税込)
 (研修費189,000円、テキスト代5,250円)
 - ・特典: 修了証書授与、実践研究会参加資格
- ※開催時期・会場については、他エリアとの調整等によって多少前後します。最終お打ち合わせの上、決定させていただきます。

お問い合わせ

お問い合わせ: 株式会社インサイト(担当: 高玉(たかたま)) Tel: 06-6449-5115、080-3116-2929
 e-mail: insight@insweb.jp

【WS】振り返り

- 一番印象に残っていることは？

- 今から何に取り組めますか？