

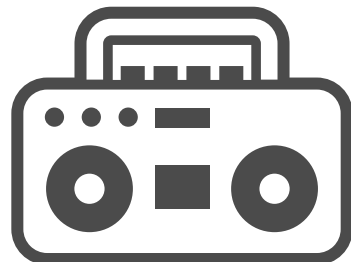
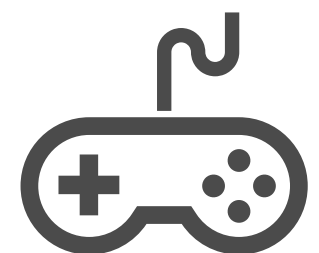
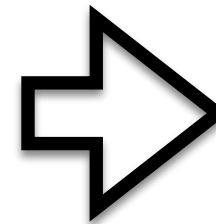
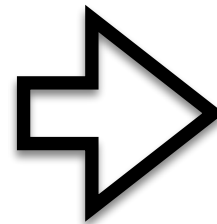
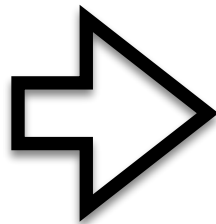
“商品改良”ワーク

売れる商品ができるまで

- 
- 1、企画
 - 2、試作（試験）
 - 3、**改善・改良**
 - 4、販売
 - 5、**集計**

- 
- 6、調査
 - 7、分析
 - 8、**改善・改良**
 - 9、販売
 - 10、**集計**

売れる商品ができるまで



なぜ？改善・改良が必要なのか？

『買ってくれる人がいない』

= **売れない**

商品の改良とは？

商品をより良くすること

より良くとは？

誰かのために より良く変えること

誰かのために より良くすること

これらの考えは、誰かのためではない！

工程が短い（少ク）

材料が安い（高い）

管理がラク

忘れるはず

すべて、お客様には関係のないこと

誰かのためにより良くする

実践ワーク

商品を隣りのチームに渡してください。

『仮説』 + 『改善・改良』

仮説

「〇〇さんは、必要としているだろう。」

「〇〇さんは、買うだろう。」

本日の実践

「〇〇さんのために・・・」

実践ルール①

使ってくださる『○○さん』のために

発表ルール

○○さんのために・・・

△△を変えてみてはどうでしょうか？

実践ルール②

ありがとう！それは素晴らしいね♪

評価のルール

イイねえ。それは素敵だねえ。

大きな声で

実践ルール③

実現するためにできることを答える

返答のルール

実現するために〇〇してみよう

NGワード

①でも ②だって ③ムリ (できない)

発表ルール

〇〇さんのために・・・

△△を変えてみてはどうでしょうか？

評価のルール

イイねえ。それは素敵だねえ。

大きな声で

返答のルール

実現するために〇〇してみよう

NGワード

①でも ②だって ③ムリ（できない）

今日の実践について

今日の実践

ブレインストーミング (アイデア出しの1つ)

今日の実践は、通常よりルールを絞って行いました。
アイデア出しは、どんな無理なことも出し切ること受け入れること。

ブレインストーミング、シックスハット、マンダラート、なぜなぜ分析
欠点列挙法、希望点列挙法、オズボーンチェックリスト など

売れる商品ができるまで

品質管理

お客様が利用した後

6、調査

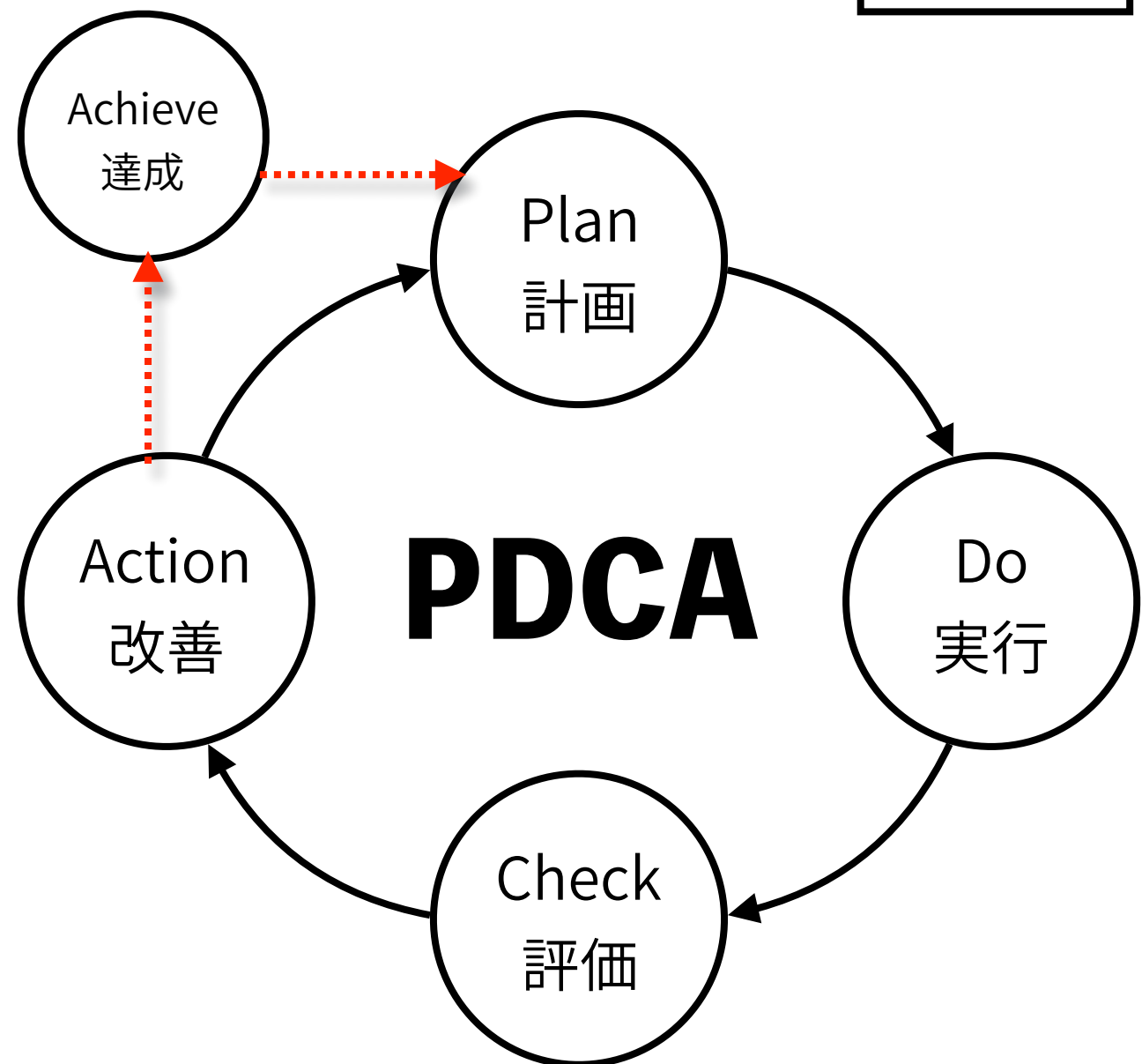
7、分析

8、改善・改良

9、販売

10、集計

何度も繰り返す



改善・改良で大事なこと

- ① 調査・分析・集計に基づいて
改善・改良をする
- ② ○○さんのために・・・
△△を□□にしてみてもうどうだろうか？
- ③ 評価する側は、必ず褒めること
できる方法を探すこと

お疲れ様でした

subphy branding partner
サブファイブランディングパートナー