

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「売れないものは売れるもの？」

あるお客様から「耐熱ステッカー」を作りたい、と依頼を受けました。熱をもつモノに貼るため、耐熱である必要があります。少々、珍しいものですが、ネットで検索すれば業者さんはすぐに見つかるだろうと思っていました。ところが、お客様の要望にあうような業者さんが、なかなか見つからず、見つかったも少部数の注文は受け付けていないなど、少々、苦戦を強いられました。最終的に、耐熱ステッカー専門店ではありませんが、ある業者さんを見つけた。サンプルを送ってもらい、その後の対応もていねいだった事もあり、正式に依頼することになりました。

話が変わって、ある電装業者さんへ訪問したときのことです。私は、一般的に自動車の電装屋さんには車のエアコンや電装系部品を修理しているのだろうと思っていました。それらの集客に役立てればと、ホームページや営業ツールの提案で、時々訪問していたそんなある日のこと。社長がエアコンホースを製作していました。注文があつてからの受注生産で、月に数本は業者から注文があるそうです。少々、驚いて聞いてみたところ、数は少ないがニーズのある商品だそうです。私は、ホームページで、「エアコンホース製作します」と大きくうたつてみてはどうかと考え、ホームページを開設。いざ、スタートしてみると、概ね一日に一本程度の注文がありました。エアコンホースを探していたのは、部品が生産終了となり困っていた一般ユーザーも多かったのには驚きました。

このようなことがキツカケとなり、「そんなニーズがあるのかな？」と思うようなものやサービスでも探している人は存在し、それも結構な数でいるということを改めて確認しました。

先程のステッカーの話ですが、ステッカーをつくる会社はたくさんあり、「ステッカー」という検索キーワードでは競争が激しくなっています。しかし、「耐熱」がつくと競合が少なく、ニッチな市場であることがわかりました。いままであまり売れなかった商品群が会社に利益をもたらさず、いわゆる「ロングテール商品群」や「ロングテールキーワード」を改めて考えていくのもおもしろいと思います。十数年前は、「そんなものがネットで売れるの？」と思われるアイテムも、いまでは多くのユーザーが購入しているものがたくさんあります。自社にある「ロングテール」商品やサービスも改めて考えてみてはどうでしょうか。

普段扱っている商品やサービスでも、打ち出し方を変えたいと思います。いつものものでも、打ち出し方を変えれば新しい切り口になります。どんな打ち出し方か、悩んだときはお客様と話してみるのが重要だと思います。いつもそうですが、ヒントはお客様が教えてくれます。もしかしらば、お客様のニーズは、私たちが考えているものではないかもしれません。

マーケティングとは、「顧客というものをよく知って理解し、商品やサービスがピタリと合って、ひとりでに売れてしまうこと」。

ドラッカーの引用ですが、今回の件は、前半部分を再認識する良いキツカケとなりました。

ご案内

ホームページ、会社案内、名刺、ノボリ、クリヤファイル etc...
貴社だけのオリジナルデザインで制作します。
お気軽にお問合せください。
Tel:042-349-3535



■ラップニュース読者の皆様へ。
ラップニュース バックナンバーはホームページからご覧いただけます。

<http://www.raptokyo.co.jp/>

※アンケートがありますのでよろしかったらご意見をお聞かせください。