

～藤枝エコノミックガーデニング～ 第14回 藤枝メジャーデビュー・ラボ ～

■概要:自由に語り合える場をつくり、地元企業の販売促進や起業のヒント等を見つける。

■主催者:藤枝市 協力:NPO くらしまち継承機構

■目標:参加者の商品やサービスの販売促進を目指そう!

起業のためのビジネスプランを皆で磨き上げよう!

参加者(の会社)のことを知り、幸運の偶然の出会いの確率を高めていこう!

■日時:2014年6月24日(火)18:30～21:00

■場所:藤枝市生涯学習センター第二学習室(藤枝市茶町1-5-5)

■ファシリテーター:ことのは塾 山梨栄司氏

■参加者:以下21名(敬称略、順不同)

- ・柴原章弘(LABしばはら)
- ・飯塚久仁子(紅家)
- ・増田和彦(株)マスダグリーン)
- ・杉山志寿子(マダムトリコ)
- ・青島たま子(株)アオシマ)
- ・武部英明(株)T.K.B groupe)
- ・小沢友喜(ピュアフラワー静岡店)
- ・服部久仁子(アトリエ アレキキャッツ)
- ・小林隆浩(古民家 ぶらり)
- ・林薫(起業志望)
- ・福田純子(デザインルーム・アール工房)
- ・佐藤健一(チェーンソー・アーティスト)
- ・佐藤かおり(個性心理學研究所 認定講師・カウンセラー)
- ・佐野雄基(新鮮野菜 YU-KI)



- ・榮田実(手打ち蕎麦 さかえ庵)
- ・八木真人(ファーニッシュ・ヤギ)
- ・青陰悦子(フリーライター)
- ・杉山さえ子(和裁士)
- ・立林毅士(TCS 南オフィス)
- ・安江陽壺(株共立アイコム)
- ・田中謙吾(静岡大学)



■話題 1 福田さんのデザインの仕事を利用してもらうために、みんなで意見を出してみよう！！

○経緯

・福田さんは、これまで印刷会社・代理店等から仕事を請けてのデザインのお仕事を手掛けてきました。包装紙やチラシ、新聞広告、パッケージデザイン等数多くのデザインをされております。

平成 26 年 4 月にフリーのデザイナーとして独立したのですが、デザイナーという特殊なサービスをお客さんに提案するにあたり、チラシ等のデザインを依頼する事業者の方々に聞きたいということで今回のアジェンダとして取り上げました。

実際、設備機器の向上等によりデザインにかかる時間も短縮され、その傾向により、デザインに対して支払われる料金は以前より下がってきている傾向にあるそうです。

デザインに対する対価を認知してもらうには、一体どうしたらよいのでしょうか？

○何を知ることができれば、印刷物の発注ができるのか？

【参加者意見より】

① プロフィール

- ・福田さんのプロフィール(実績や思い)
- ・得意分野や得意商品
- ・過去のお客様の声

② 他社・他のデザイナーとの違い

- ・デザインの違い(デザイン力)や価格差
- ・ダイレクトに依頼するメリット

③ 料金

- ・目安となる料金

(ケースバイケースでは予算が立たないので…)

- ・具体的な料金体制

- ・自分のチラシ・パターン違いを作成し、価格を明示する。

④ 費用対効果

- ・売り上げに結びつく?
- ・今までに作成したチラシの反響
- ・特に売上の伸びたチラシ

⑤ 紙面

- ・サンプルを見たい。
- ・紙の質・色合い
- ・写真をどの位使えばいいのか?

(イラスト含む)

⑥ ネット媒体

- ・ネット広告を扱っていますか?
- ・紙媒体以外の PR 方法の提案



■ 話題 2 知識・経験・技術をお金に反映するには、どうしたらいいか??

○「どういう風にPRしたらよいか？」 みんなで意見を集めてアイデアを出してみました。

【参加者意見より】

① 自己PR・キャリア

- ・自分しかできない技術・技をアピール
- ・プロフィール・経験・資格
- ・名刺の裏面に経歴・実績を書く

② 仕事に対する思い

- ・自分の仕事・やりがい・始めたキッカケ
- ・どれだけの手間をかけたのか？

③ 自分を磨く

- ・服装・ことば使い・文化・自分を磨く事・文字の美しさ

④ お客様の声

- ・利用して頂いたお客様の声
- ・お客様の声を Facebook にのせる。
- ・PRしてくれるお客様作り(ブログなどで発信してくれる人)

⑤ 価値提案

- ・希少価値を伝える。
- ・技術の値段をつける。
- ・頑固になる。(高いよ！って言われても気にしない。)

⑥ 安心感

- ・お客さんが困ったときに自分に相談がくるような努力(定期的なコンタクト)

⑦ ブランド化

- ・差別化
- ・歴史を表す



・ブランド名を作る

⑧ 協力

・Facebook 等友達同士で褒め合う。

・協力者のフォロー

⑨ 動画

・商品を動画で撮影

・制作過程を動画にてPRする。

⑩ 客育

・お客様を教育する(客育)

・教える場を持ち技術を伝える。



■今日のふりかえり

- ・自分も技術を使って仕事をしているので、みなさんのアイデアを参考にして、これから活かせるものがあればいいなと思った。
- ・現在、チラシ作成を依頼しているのでタイムリーな話題でしたが、重要なのは作り手のプロフィールや思いであることが分かったので、これからのチラシ作成に役立てていきたい。
- ・今回初めて参加しましたが、みなさんで話し合いをすることで、いろいろなアイデアや意見が出て参考になりました。
- ・自分の経験や実績は技術に勝るとも劣らないが、自分では気づいていないことがあるので重要であることが分かった。ホームページや Facebook 等で自分の仕事に対する思いを書いたり、動画で伝えたりしていきたい。
- ・どんな仕事であれ技術・知識があるのが大前提ではあるが、モノや商品を買ってもらう為の手段だと思われぬように、技術・知識を安売りせず重視していかなければならないと感じた。

■お知らせ

・第12回メジャーデビュー・ラボのアジェンダに取り上げた「紅家さんのお菓子についてみんなでアイデアを出してみよう！」ですが、紅家 飯塚さんの方からみなさんにお知らせがありました。参加者の方から「紅家さんで取り扱っている洋菓子カステラのパッケージを『お一人～二人様用』で包装してみても？」のアイデアを紅家さんの方でさっそく形にしてみたそうです。お客様のニーズを汲み取り、すぐに商品として実現化させたことは素晴らしいことだと思います。手前味噌ですが、メジャーデビュー・ラボは、このような形で新商品化にお役に立つことができました。

参加者のみなさん、貴重なご意見を提供して頂き本当にありがとうございました。

メジャーデビュー・ラボは、作り手・お客様の目線で商品やサービスにアイデアやアドバイスを提供することができる場所となっております。次回も「販売促進」を継続したテーマとして、みなさんのビジネスにおける「自分のビジネスをどうしたらいいのか？」を考えていきたいと思っております。今後も皆さんでアイデアや意見を出していきましょう！

■次回メジャーデビュー・ラボ

7月11日(金)18:30～21:00 会場は藤枝市生涯学習センター(茶町1-5-5)第3会議室の予定です

※ 日時・開催場所等お間違えのないようにお気を付け下さい。

