

3 F 「総合実践」授業レポート

6月13日(木) 5, 6限

【第1回 楽天IT学校】

※ゴッドハンド株式会社 代表角田 稔様、店長須田 匠様、川上大介様来校

内容 楽天株式会社講師・藤原健太郎様からの講義
「ネットショップの基本の話」「商品紹介の軸を知る」

1. 楽天の概要説明

- ・ショップ13店舗 月次売上32万円からスタート
- ・～世界のインターネットサービス企業になる～
- ・楽天の日商(1日の売上)は30億円!
- ・Empowerment

2. 「何が売れるか」より「どう売るか」

・「猫砂」、「ハンガー」、「ゆかた」、「ところてん」など月に1000万円以上売っているお店がある!

3. 商品価値の伝え方を知る 【グループワーク】

ある男性を女性に紹介し、結婚を前提につきあってもらえるようアピールしよう

- ・6～7人のグループに分かれ、協議、発表
- ・東大卒、年収1800万、インターハイサッカーベスト4など条件があり、それらの条件以外は自由に設定して構わない
- ・発表では、あいうえお作文風に発表するなどのユニークな工夫も見られた



4. FABとは?

- ・商品に関する情報の種類にはF・A・Bの3種類がある
- ・F・・・Feature (形状・仕様など)
- ・A・・・Advantage (他社競合商品と比べて優れている点)
- ・B・・・Benefit (お客さんが手にするハッピー)
「B」だけは主語はお客さん 「商品の先にあるHAPPYを売っている」
- ・「興味を持つ前にいきなりAdvantageだとお客様は引いてしまう」
- ・プロフィール全開だと引く ・プロフィールすごいと嫌味

5. FABを考える 【グループワーク】

- ・ハンガー(1本13,000円!)の商品ページを見て、このハンガーの「F・A・B」をグループごとに考えて発表する
- ・実際に13,000円のハンガーとプラスチック製の安物ハンガーを比べながら。
- ・ネットショップの最大の敵＝「商品に触れることができないこと」



6. ゴッドハンド(株)店長須田様より

【本校は、ゴッドハンド株式会社様のWebページを作成することとなりました】

- ・商品開発をしてほしい(!)
- ・既存の商品の目先を変える、ターゲットを変えるなど
- ・高校生ならではの発想を期待
- ・「幸せの爪切り」に触れてみる



【その他】

NHK新潟が取材に来て下さり、「新潟ニュース845」内で放映されました(!)

第2回目の「楽天IT学校」は7月11日(木)に行われます。