

3 F 「総合実践」授業レポート

9月4日(木) 5, 6限

企画書が完成しました！ 取扱商品決定！

夏休みの2回の登校学習日を経て、ついについに、各班とも商品企画が「企画書」として完成しました！

協力店舗のゴッドハンド株式会社様には、各チームの考えたアイデアに対して、アドバイスをしながら実現の可能性を探っていただきました。試用品を何回も繰り返し製作していただき、ようやく各班とも決定することができました。感謝申し上げます。

残念ながら当初のアイデアからの変更や縮小を余儀なくされた班もありますが、それも前向きに試行錯誤してきた結果です。

各チームとも今後は、この決定した商品について、Webページを作成し、販売を行うこととなります。

以下は各班の企画書です。

1班 仏陀拳(ブツハンド) チーム (メンバー: 赤井田 阿部(博) 加藤 唐橋 佐藤(16) 佐藤(徹))

★私たちのコンセプト・想い (例: 楽天市場で●●を売ることによってこんなことを実現したい！チームでこんなことに挑戦してみたい！など…)

- ・いろいろな人に知ってもらい、買ってもらえるような商品を考え、発信する。
- ・工具というものを身近に感じてもらい、工具ブームの到来を目指す。

★目指すチームの姿「こんなチームにしたい！！」(例: お客さんから「ありがとう」と言われるチーム。協力しあうチームなど)

- ・∞の可能性を秘めたチーム

月間売り上げ目標	¥155,000
商品名	仏陀仁波(ブツニッパー)
商品内容 (何をどれくらい?)	持ちやすく、使いやすく、壊れにくい安全なニッパー
価格 (送料込/送料別も選択)	¥998
対象のお客さん (お客さんの具体的な生活スタイル・悩み・ニーズ)	・工具を使う初心者 ・力が強すぎる人
お客さんが手にするBenefit (お客さんは具体的にどんな幸せを手に入れるのか)	・握りやすいので手が疲れない ・壊れにくいので長持ちする→買い替えなくてすむ
この商品を企画した理由 (自分たちの思いを角田さん、須田さん、川上さんに伝えよう！)	今までのニッパーは持ち手がすべりやすく使いにくかったので、仏陀仁波は持ち手に手に合わせたへこみをつけたいと思いました。それと、力を強くいれすぎて刃が歪んでしまうと心配になってしまう人に向けて、壊れにくい丈夫なニッパーが欲しいとも思いました。

2班 夢敵艦隊 チーム (メンバー: 阿部佳文 荒井実 小林礼奈 佐藤亮太 渋谷ひかり 渡辺美樹)

★私たちのコンセプト・想い (例: 楽天市場で●●を売ることによってこんなことを実現したい！チームでこんなことに挑戦してみたい！など…)

お客さんの不満をなくし、より良い商品を提供する
燕市の技術をPRする

★目指すチームの姿「こんなチームにしたい！！」(例: お客さんから「ありがとう」と言われるチーム。協力しあうチームなど)

買ってよかったと言われるチーム

月間売り上げ目標	¥50,000
商品名	ツメとびまもる君
商品内容 (何をどれくらい?)	爪切り1つ 爪とび防止カバー 5つ
価格 (送料込/送料別も選択)	¥2,500~3,000 予定
対象のお客さん (お客さんの具体的な生活スタイル・悩み・ニーズ)	爪を切ること時間をかけたくない人
お客さんが手にするBenefit (お客さんは具体的にどんな幸せを手に入れるのか)	爪が飛ばないため切るのにストレスがたまらない グリップが握りやすいから持つのに楽
この商品を企画した理由 (自分たちの思いを角田さん、須田さん、川上さんに伝えよう！)	実際に使用してみたところ爪が飛ばすため片付けが大変になるため爪とび防止のカバーを付けたいと思ったから 普段自分達の身近にあるものだからなおさらよい品物をお客様に届けたいと思ったから

3班 カニ チーム (メンバー: ◎佐藤圭太○井崎浩平○島田涼太○五十嵐瑞希○小林奈々○嶋貫寧々)

★私たちのコンセプト・想い
自分たちの商品売り、プラモデルの購入を促進させ、景気回復につなげる！

★目指すチームの姿「こんなチームにしたい！！」(例: お客さんから「ありがとう」と言われるチーム。協力しあうチームなど)

和気藹々と仲のいいチーム

月間売り上げ目標	¥35,000
商品名	ビギナー
商品内容 (何をどれくらい?)	全長130mm 刃10mm
価格 (送料込/送料別も選択)	¥500 送料込 ¥620
対象のお客さん (お客さんの具体的な生活スタイル・悩み・ニーズ)	プラモデルを始めたい人、ランナーカット、太いプラ用に
お客さんが手にするBenefit (お客さんは具体的にどんな幸せを手に入れるのか)	安い、切れる、壊れにくい
この商品を企画した理由 (自分たちの思いを角田さん、須田さん、川上さんに伝えよう！)	デストロイヤーを売れなかった分この商品売りたい！ 初心者のプラモデル用に安く楽しんでもらいたい 熟練の人にももう一つの役割のニッパーとして利用してもらおう。 この商品売って、プラモデルの購入を促進させ、景気回復につなげる。

4班 AKINDO チーム (メンバー: ☆白井貴大 工藤直樹 菅井亮佑 吉田可南子 吉原彩香)

★私たちのコンセプト・想い (例: 楽天市場で●●を売ることによってこんなことを実現したい! チームでこんなことに挑戦してみたい! など...)
楽天市場でアイブローヤーを売ること、ニッパーに親しみを持ってもらいたい

★目指すチームの姿「こんなチームにしたい!!」(例: お客さんから「ありがとう」と言われるチーム。協力しあうチームなど)

笑顔が溢れるチーム

月間売り上げ目標	¥100,000
商品名	アイブローヤー
商品内容 (何をどれくらい?)	眉毛を切る
価格 (送料込/送料別も選択)	¥2,500
対象のお客さん (お客さんの具体的な生活スタイル・悩み・ニーズ)	成人 男女関係なし
お客さんが手にするBenefit (お客さんは具体的にどんな幸せを手に入れるのか)	切れ味がいいため手が疲れない。刃を厚くすることで正確性、精密性が高い。
この商品を企画した理由 (自分たちの思いを角田さん、須田さん、川上さんに伝えよう!)	ニッパーの切れ味を活かせる商品を考えていたところ、チームのメンバーで眉毛がとても濃い人がいて、「切りたいなー」と思った時この商品を見つけました。 アイブローヤーはニッパー型ということもあって、コンセプトの通りお客様にニッパーに親しみを持ってもらえることができ、眉毛一つで印象も変わるので、是非この商品を手にとっていただいで、笑顔が溢れる生活を送ってほしいと思います。

6班 SAS チーム (メンバー: 橋本周拓・長谷川蒼・濱崎直也・三浦美音・八藤後美央)

★私たちのコンセプト・想い (例: 楽天市場で●●を売ることによってこんなことを実現したい! チームでこんなことに挑戦してみたい! など...)
 幸せの明日を創造!
 幸せを届けてお客様の生活を向上させたい。

★目指すチームの姿「こんなチームにしたい!!」(例: お客さんから「ありがとう」と言われるチーム。協力しあうチームなど)

商品を通してお客さまに喜んでもらえるチーム。

月間売り上げ目標	¥100,000
商品名	幸せの爪切り~Fix Nail~
商品内容 (何をどれくらい?)	幸せの爪切りに爪やすりを2枚つけた商品。
価格 (送料込/送料別も選択)	¥5,500
対象のお客さん (お客さんの具体的な生活スタイル・悩み・ニーズ)	・巻き爪、分厚い爪、硬い爪などで困っている方 ・爪を切った後の微妙な鋭さが気になる方 ・爪の形にこだわっている方
お客さんが手にするBenefit (お客さんは具体的にどんな幸せを手に入れるのか)	爪の形が綺麗になる。切った後すぐにやすりが使えるため、準備の手間をかけずになめらかな爪にできる。わざわざ爪やすりを別買いしなくてもよくて楽。
この商品を企画した理由 (自分たちの思いを角田さん、須田さん、川上さんに伝えよう!)	幸せの爪切りだけでも充分ですが、爪を切った後の微妙な鋭さが気になりました。女性は特に爪に気を使う人が多いので、手入れをしっかりしたい人にとってはやすりが付いている形も整えやすく、もっと良くなると考え、この商品を企画しました。最近、男女問わず爪の手入れを気にする人がいるので、需要は出てくるのではないかと考えています。

5班 Success チーム (メンバー: 富樫篤士、田中遼、渡辺樹、渡辺万慈、増子優希、前田さよこ)

★私たちのコンセプト・想い (例: 楽天市場で●●を売ることによってこんなことを実現したい! チームでこんなことに挑戦してみたい! など...)
お客様に興味を持ってもらいたい、利便性を知ってもらいたい!!

★目指すチームの姿「こんなチームにしたい!!」(例: お客さんから「ありがとう」と言われるチーム。協力しあうチームなど)
すべてが終わった時に満足できるチーム

月間売り上げ目標	¥75,000 (25丁)
商品名	ガーデニングニッパー
商品内容 (何をどれくらい?)	ニッパー 一丁
価格 (送料込/送料別も選択)	¥3,000
対象のお客さん (お客さんの具体的な生活スタイル・悩み・ニーズ)	園芸趣味、農家、庭作り、家庭菜園など
お客さんが手にするBenefit (お客さんは具体的にどんな幸せを手に入れるのか)	楽に切れる! 時間短縮ができる!! 切るのが楽しくなる!!!
この商品を企画した理由 (自分たちの思いを角田さん、須田さん、川上さんに伝えよう!)	実際に使った際、ハサミよりも使いやすかったため

7班 F7 チーム (メンバー: 緒形大哉・佐藤淳哉・清水海斗・本間香佳・本間有紀)

★私たちのコンセプト・想い (例: 楽天市場で●●を売ることによってこんなことを実現したい! チームでこんなことに挑戦してみたい! など...)
ゴッドハンドの工具をどこまで違う分野で広められるか試してみたい。

★目指すチームの姿「こんなチームにしたい!!」(例: お客さんから「ありがとう」と言われるチーム。協力しあうチームなど)
お客様に喜んでいただける商品を作るチーム

月間売り上げ目標	¥40,000
商品名	糸美人
商品内容 (何をどれくらい?)	糸切りばさみ
価格 (送料込/送料別も選択)	¥1,980
対象のお客さん (お客さんの具体的な生活スタイル・悩み・ニーズ)	裁縫をする全ての人
お客さんが手にするBenefit (お客さんは具体的にどんな幸せを手に入れるのか)	・糸の切れ味が良いので針に通りやすく、時間の短縮になる。 ・刃の手入れもするので常に良い切れ味を実現します。→ ¥700 送料別
この商品を企画した理由 (自分たちの思いを角田さん、須田さん、川上さんに伝えよう!)	・既存の糸切りばさみだとすぐに切れ味が悪くなるから。 ・燕の技術を全国に広めたいから。 ・工具をより幅広い分野まで広めたいから。 ・切れ味に自信があるゴッドハンド株式会社でしかできないから。