

毎月1日にマーケティングをテーマにしたメルマガを発行しています。

ちょっと気になる4P戦略

マーケティング戦略の打ち手はプロダクト（商品）プライス（価格）プレイス（販路）プロモーション（販促）の4Pに集約されるとエドモンド・ジェローム・マッカーシーは提唱しました。このコーナーでは日経MJからそれぞれの事例をピックアップしてご紹介。次の一手のヒントにしましょう！サイトではバックナンバーを1000本以上掲載中。



PRODUCT(商品)戦略／ CUSTOMER VALUE (顧客価値)

事例1) 象印マホービンがビールを発売？

象印マホービンはごはんを原料にしたクラフトビールを発売。炊飯ジャーの開発時に繰り返し行う炊飯試験で余ったごはんを活用。新潟のエチゴビールが製造した商品名は「ゾウのマイ」象が舞い(米)上がるほどおいしいという意味と米由来であることを伝えている。こりゃ炊き立てのごはんをアテに飲んでみたい一本でんな(笑)



事例2) 宝島社がアパレルブランドを立ち上げ？

ファッション誌出版の宝島社はアパレルブランドを立ち上げ。編集者らがトレンドや着心地へのニーズに基づいて考案したジーンズやシャツなど計52製品を売り出す。ZOZOTOWNで4つのブランドを展開。本が売れるか？服が売れるか？そこが問題になりまん(笑)



プロダクト戦略を妄想せよ！

象印マホービンがクラフトビールを売り出す。宝島社がアパレルを売り出す。これまでは衣・食・住と自社の業種にこだわりがあり、それぞれの業界の中でプロダクトを生み出してきたが、そんな業界の壁はすっかり消えたという前提でアイデアを出したいもんでんな。

PLACE(販路)戦略／ CONVENIENCE (利便性)

事例1) リュックの専門店が出来ました！

カバンのエースはリュックの専門店「バックバックラボ」を立ち上げ。同社の複数ブランドから計64品目を揃えて、顧客の体形や悩みを分析して商品を提案。独自に開発したリュック専用計測器で肩回りや背中の中平らな部分など11カ所を測り体形をスコア化。こりゃ自分の体形スコアを測ってみたいもんでんな。



事例2) 教授の思想を巡れる図書館が出来ました！

ライフスタイルショップ「ヤエカホームストア」に坂本龍一氏が所有していた本の世界に出合える図書空間「坂本ヤエカ」が誕生。教授が読んでいた本を通じて思想や美意識などを知る場としている。所蔵していた1万冊以上の本からセレクトした250～300冊と同じタイトルの古書を集めた。音楽、哲学、民俗学、建築、デザイン、美術、児童書などがラインナップされている。その人が読んで本を巡ること頭の中が見える気がしてきまん。

プレイス戦略を妄想せよ！

エースのリュック専門店。学生だけでなくビジネスマンもリュックで仕事に行く時代。今の世の中のニーズにベストマッチしてると言えまん。さすが鞆屋さんでんな。そして坂本龍一の蔵書が読める図書空間。音楽家の音を聴くのではなくその音が生まれた思想や背景を知る機会はとても貴重な体験になりまん。所ジョージや明石家さんまの頭も覗いてみたい(笑)



YAECA

PRICE(価格)戦略／ CUSTOMER COST (顧客コスト)

事例1) この電卓9万9000円しまんねん！

カシオ計算機は漆塗りを施した電卓「ST100X-JC1-U」を9万9000円で発売。福井県の老舗漆器メーカー山久漆工の熟練塗師が一台づつ手作業で塗装。世界限定650台とした。液晶の文字は万年筆をイメージした紺を採用。この電卓で計算したら売り上げも上がりそうでんな(笑)



事例2) 今買うな！もうちょっと待て！

ECサイトでの商品購入支援アプリを手がけるSTRAC(ストラクト)は、過去90日間の価格データを基に家電などを安く購入できる時期を診断する機能を提供。支援アプリ「PLUG」上で数百あるECサイトの過去90日の価格履歴から価格の高低を可視化する。ちなみに3月はコーヒーマーカー、ノートパソコン、洗濯機が高かったそうだ。なんとなくそんな気もするわな(笑)



プライス戦略を妄想せよ！

9万9000円の漆塗りの電卓。億単位の大型商談にはこれぐらいの電卓が似合うかも知れまん。家電の購入時期を教えてください。まだまだまだまだと考えている内に結局、買うことを忘れてしまうかも知れまん。高いのか安いのか？得なのか損なのか？今なのか後なのか？価格の悩みは尽きまんあ～

PROMOTION(販促)戦略／ COMMUNICATION (コミュニケーション)

事例1) 夜のビール工場へ出かけよう！

サントリーは自社工場での夜の見学ツアーを開始。仕事帰りなどに気軽に参加できるようにした。ザ・プレミアム・モルツを製造する武蔵野ビール工場では、午後6時から約1時間で、原料を学んだりライトアップされた仕込みエリアの見学など夜の工場が楽しめる。試飲ではスペシャルビールやおつまみが味わえる。こりゃ毎晩仕事帰りに通いたい工場でんな(笑)



事例2) 15年ぶりに紙の雑誌が復活？

チケット販売のぴあは15年ぶりに雑誌「ぴあ」を復刊。同誌は1972年に創刊し80年代には約100万部を販売。ネットの普及後、2011年から休刊していたが、情報の一覧性といった紙媒体ならではの特性を生かし再販売となった。「とび!ぴあ」の名称で4月6日に月刊誌として1000円で発売。映画、演劇などの掲載作品にQRコードでアクセスできる。紙の時代が戻ってきたのか？こないのか？まずは1冊買ってみよう！

プロモーション戦略を妄想せよ！

晩酌は文字通り夜の楽しみなので、夜の工場見学で出来立てのビールが飲めるのは嬉しいことだ。そしてネット時代に休刊していた雑誌が15年ぶりに復刊するのは、なんだか昭和が戻ってきた気分が嬉しいことだ。そもそもマーケティングは顧客満足を目指すもの。まだまだ嬉しいことに期待しとりまっせ～



スマイルマーケティングトピックス



「妄想ワークショップ」導入ご提案

ゲスト講師を交えて最新情報をインプットした上で、自社の成長戦略や新規事業を妄想するカスタマイズ型のプログラム。イノベーション、グローバル、ふるさとシェアリング、新商品開発、デザイン経営、キャリアオーナーシップ、健康経営、地方発世界、オーガニック、地域コミュニティ、生成AI、介護市場。どのテーマも最前線で活躍中のゲスト講師が登場し、参加者とインタラクティブな対話を提供します。

お問い合わせ：info@smile-mk.comまで

「次世代リーダー育成プログラム」導入ご提案！

次の時代を委ねたい若手リーダーを育成するプログラム。リーダーシップ、チームビルディング、そんな力を伸ばすためワークショップデザイナーが各社に合わせたカスタマイズプログラムを設計。そして経験豊富な講師陣の登壇で、御社のスタッフの視座を高め、視野を広げます。

お問い合わせ：info@smile-mk.comまで



五感に響くマーケティングアクション

(日経MJ3月1日～31日記事より)

視覚、聴覚、嗅覚、触覚、味覚と人間の五感に響くアプローチに着目した新コーナーが誕生！
視覚と聴覚の2/5感に依存するデジタル世界を飛び出して人間が本来持っている5/5感にアプローチしてみませんか？

「視覚」に響く人魚ショー

千葉市の複合施設「ケースハーバー」にあるレストラン「PIER-01」で開催している人魚が泳ぎ回る「マーメイドショー」が人気に。人魚として泳ぐにはライセンスが必要でいわばプロの人魚。太平洋でも出会うことがない人魚に出会える機会はなかなか貴重でんな。



「味覚」に響く洋菓子

長崎堂はカステラとビスケットを一つにした洋菓子「カステラビスケット」を発売。原材料の配合や焼成温度を工夫して、しっとりとした食感とさっくりとした歯応えを両立。レトロ感あるパッケージに包んだ。読んでるだけでは、なかなか想像でせん味でんな。



「触覚」に響くロボットショールーム

ノジマは品川インターシティC棟にロボットショールーム「MIRAI ROBO SQUARE」を開設。21社40種のロボットを展示。個人向けに加えて、医療、運搬、清掃などの産業用ロボットにも触れることが出来る。子供のころ好きだったジャイアントロボもおるかな(笑)



だいぶ気になるコラボレーション戦略

(日経MJ3月1日～31日記事より)

■ミズノ×サッポロビール

ミズノはサッポロビールとコラボして、スポーツシーンで飲むノンアルコールビール「サッポロ SUPER STAR」を開発。運動後のビールのためなら頑張れるという大人のニーズを捉えて「スポーツノンアル」という新ジャンルにチャレンジ。



■鹿島×サウサンプトン大学

鹿島は英サウサンプトン大学とコラボして家庭用の立体音響スピーカー「OPSODIS1」を開発。コンサートホールの設計に使う環境技術を生かし、1台で音が立体的に聞こえるようにした。360度の立体音響が響くため臨場感や没入感を体感できる。



■THE ALFEEEE×秩父札所

埼玉県の秩父地域で観音菩薩をまつる34寺院「秩父札所」は午歳総開帳に合わせてTHE ALFEEEEとコラボした御朱印である「歌朱印(かしゅいん)」を展開。ベースの桜井さんが秩父市の出身で実現し他にコラボ絵馬などもある。



読んだら損するしょ～むない話

毎月スマイルメルマガを締めくくるのはこのコーナー。読んだらほんまに損するか？損しないか？読んでみなければわからない(笑)

No.277 4月1日遅刻の理由は・・・

新年度の始まりの日、全員遅刻で部長はカンカン！

でも今日はエイプリルフルなので壮大なウソで許してくれるらしいです。



**部長「新年度早々から遅刻してどないすんねん！
言い訳するなら壮大なウソにしてくれ！」**

**C君「近所の池からネッシーが現れて
その退治に行っていました」**

**A君「朝のゴミが2トンあって重機を借り
に行っていました」**

**D君「子供がUFOにさらわれて
宇宙船まで迎えに行っていました」**

**B君「バスの運転手が行先を間違えて
青森まで行っていました」**

部長「ふむふむ。わしもほんまは課長やねん」

4月1日のウソもほどほどにしたいものですね。
来月も引き続きしょ～むないネタにご期待ください。