



Success! Weekly Letter

新商品・新事業のネタが次々湧き出るアイデア発想法

主題・テーマ：（事例：〇〇の新しい活用法）		
1. 転用 <ul style="list-style-type: none"> ・他に使い道はないか？ ・今のままで新しい用途はないか？ ・少し変えて他の利用法はないか？ 	2. 応用 <ul style="list-style-type: none"> ・他からアイデアが借りられないか？ ・他業種・別分野で似たものはないか？ ・過去に似たものはないか？ ・真似はできないか？ 	3. 変更 <ul style="list-style-type: none"> ・変えたらどうなるか？ ・新しいひねりは？ ・意味、色、動き、匂い、模様、型、包装などを変えられないか？
4. 拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・大きくしてみたらどうか？ ・何か増やせないか？ ・何か加えられないか？ ・強く、高く、長く、厚く、頻度は、付加価値は？ 	5. 縮小 <ul style="list-style-type: none"> ・小さくしてみたらどうか？ ・何か減らせないか？ ・シンプルにできないか？ ・弱く、低く、短く、薄く、省略は、分割は？ 	6. 代用 <ul style="list-style-type: none"> ・他のモノで代用できないか？ ・他の人、材料、場所、素材、製法、マニュアル？ ・他のアプローチは？ ・他の構成要素は？
7. 置換 <ul style="list-style-type: none"> ・入れ替えてみたらどうか？ ・要素を取り替えたら？ ・原因と結果を入れ替えたら？ ・順番、配置、位置、時間、レイアウト、やり方は？ 	8. 逆転 <ul style="list-style-type: none"> ・逆にしてみたら？ ・主客転換したら？ ・上下、左右、前後、後ろ前、プラスマイナス、立場、密着・主観、売り手・買い手、肯定・否定 	9. 結合 <ul style="list-style-type: none"> ・組み合わせてみたら？ ・目的を組み合わせたら？ ・アイデアを組み合わせたら？ ・ブレンド、品揃え

前号(2024年7月30日号)では、日本のフィットネス市場が今年(2024年)、過去最高の売上高を達成しそうな中、あなたの会社も過去最高の売上高を達成できそうですか？ つまり、フィットネス市場全体の規模が拡大している中で、自社のビジネスの規模も大きくなっていきますか？ とお尋ねしました。

その上で、もしそうでない場合、**現状維持を続けるのではなく、マーケティング方法の変更などによる「新たな需要を作る」**ことについてお伝えしました。とはいえ、市場が変化を続ける中、マーケティングのみで成長を続けることはできません。chocoZAP(チョコザップ)のように、これまで業界や地域、自社にはなかった「新しいもの」、つまりイノベーションにつながる商品開発や事業開発などを行う必要があります。

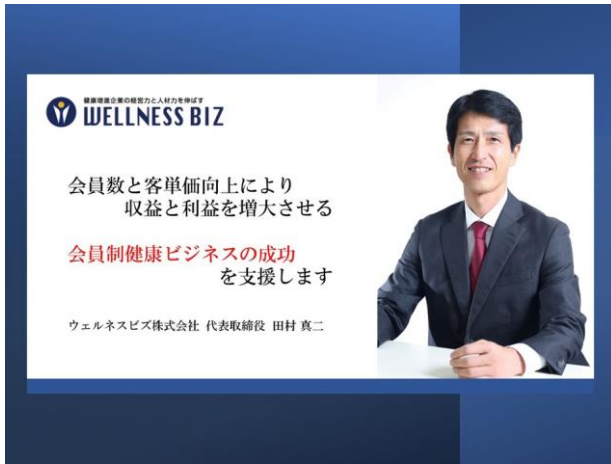
幸い、イノベーションは大企業だけのものではなく、むしろ中小企業やベンチャーにこそ無限の可能性が広がります。もちろん簡単ではありませんが、取り組む価値は十分あります。

ウィキペディアによれば、イノベーションとは、物事の「新機軸」「新結合」「新しい切り口」「新しい捉え方」「新しい活用法」を創造する行為とあります。共通するワードは「新」です。ビジネスの場合なら、顧客に対する「新しい満足」の提供になります。

新しい満足を生み出すことは、1人で一生懸命考えても難しいかもしれません。しかし、ターゲット顧客をいかに満足させるかを前提に、効果実証済みの「チェックリスト」や「発想法」を活用すればそれほど難しいことでもありません。それこそ、「棚ぼた」もあるかもしれませんよ。例えば、私もよく活用していますが、米国の広告会社の社長であったアレキサンダー・F・オズボーン氏が考え出した「オズボーンのチェックリスト」(左上図)を使えば、イノベーションにつながる新商品や新事業のアイデアが次々に湧いてくるでしょう。

フィットネス業界なら、24時間ジムは、総合フィットネスクラブからスタジオやプール、お風呂やロウカールームをなくす(5.縮小)一方で、営業機会を24時間365日に拡大(4.拡大)した業態です。施設で行うレッスンをオンライン上で行う(6.代用)オンラインレッスンは、コロナ禍で一気に普及しました。カーブスやエニタイムフィットネスは海外の成功事例を国内に導入(2.応用)し、chocoZAPはトレーニングマシン以外の様々なサービスを組み合わせ(9.結合)「スマートライフジム」として新しい満足を生み出しました。あなたも是非、活用してみてくださいはいかがでしょうか。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。