

屋久島自然の恵み販売拡大協議会

第5回セミナー概要

日 時	平成27年12月15日（火）午後2時30分～午後6時
開催場所	屋久島町営農支援センター（麦生）
参加者	15人

【講義(3)】「アイデアをビジネスにするための学び」

講師：脇坂真吏 6次産業化プランナー



◎ものが売れるときの鉄則，マーケティングについて振り返った後，「商品開発に向けての整理」と「ビジネスモデルシート」を作成しよう。この画面は，(株)AIGのビジネスモデルシート。

商品開発に向けての整理【氏名：】		商品開発イメージ	
商品名	カマンベック(カマンベック)	顧客ターゲット(誰に向けて売りたいか?)	島産の恵み(6次産業)の付加価値
売りたい理由(志しは?)	島産の恵み(カマンベック)の付加価値を高める	競合に対して提供できる価値は?	島産の恵み(カマンベック)の付加価値を高める
自分の事業が解決する課題	島産の恵み(カマンベック)の付加価値を高める	どこで販売する予定か?	ネット販売
商品開発をしようと思う理由	島産の恵み(カマンベック)の付加価値を高める	原材料は何か使った?	カマンベック
製品の加工	島産の恵み(カマンベック)の付加価値を高める	どこで製造する?(自社?県内?県外?)	自社
売り先	島産の恵み(カマンベック)の付加価値を高める	どんな商品をづくりたいか?	島産の恵み(カマンベック)の付加価値を高める
	△	商品開発をするのに何が足りないか?	情報

「商品開発に向けての整理」



ビジネスモデルシート【氏名：】				
パートナー	主要活動	価値提供	顧客との関係	顧客セグメント
	リソース		チャネル	
コスト構造	収益化の流れ			

「商品開発に向けての整理」を作成した後，「ビジネスモデルシート」を作成



個々で作成したものを交換(情報の共有化)