発達障害のある人の
キャリアアップ創出プロジェクト

第5回

2017/05/28

スケジュール

1. オリエンテーション
2. 前回の振り返り
3. 相談するスキル
4. キャリアをデザインするために大事なこと
5. マーケティング～商品は言葉にする作業～
6. 中間報告会、次回の案内、その他

5. マーケティング～商品は言葉にする作業～

商品、サービスを生産者から消費者へ円滑に移転するためのビジネス活動を指す。

または、消費者側のニーズやウォンツと、サービスや製品/商品を販売する企業の意図を連関させるための情報収集手段のこと。

モノ・
サービス

提供側の意図や想い、狙いに沿って
消費者が正しく、効果的に利用する

商品とは

経済活動において、

生産・流通・交換される物財

具体例として食品や衣類などの物

法律相談や郵便配達などのサービス

証券などの権利、情報などが含まれる。

だれに　なにを　どうやって

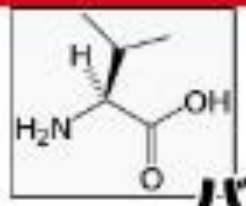
同じ素材・モノでも・・・

分野、市場、付加価値によって商品のかたちは変わる

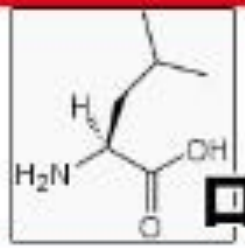
BCAA (Branched Chain Amino Acid)

||

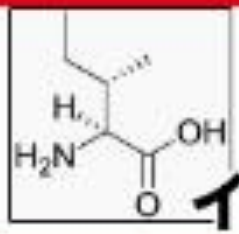
分枝鎖アミノ酸



バリン



ロイシン



イソロイシン

運動時のエネルギー源として重要な役割

体内では合成されない必須アミノ酸である

摂取後の消化・吸収がきわめて早い

マグロや牛肉などの動物性たんぱく質に多く含まれている

いいもの（商品・サービス）でも・・・

顧客ニーズがない

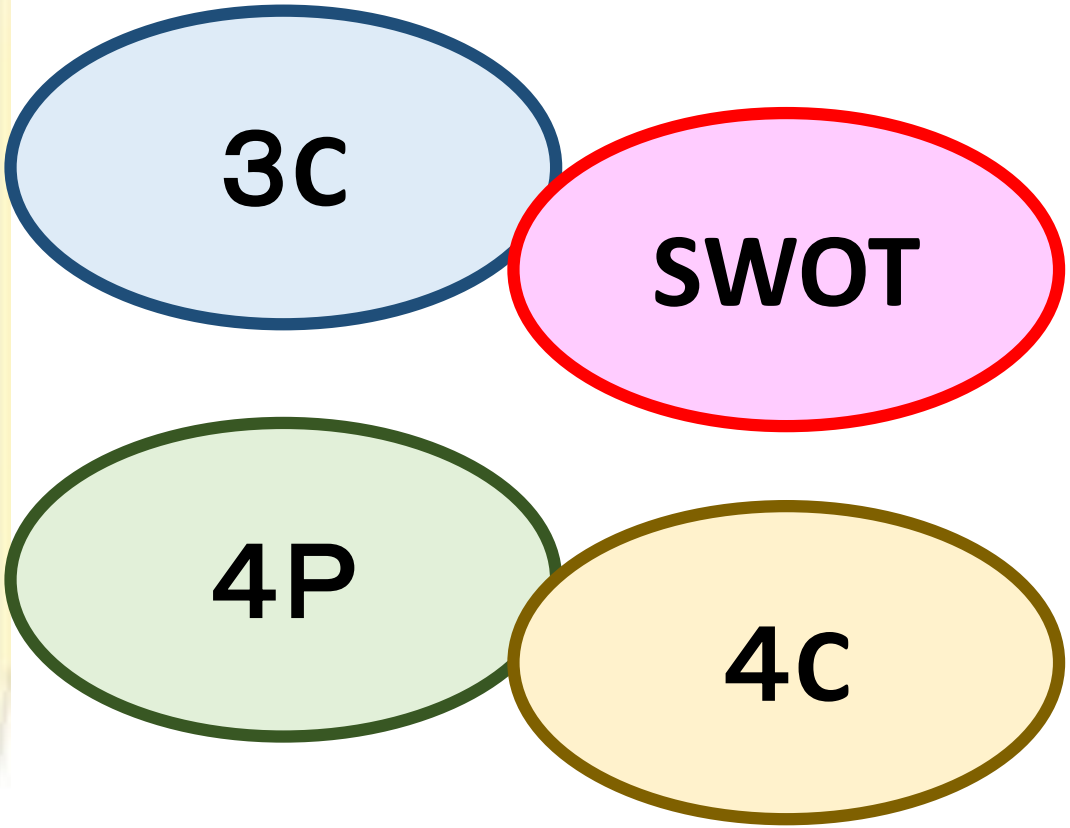
競合が多くて飽和状態（顧客満足度が高い）

価格が高すぎる

場所がミスマッチである

・・・・・だと売れない

マーケティングのフレームワーク



4P 製品志向・企業視点の考え方

製品 Product	価格 Price	流通 Place	販売促進 Promotion
価値は何か	価格は	どこで	どうやって
品質、 デザイン、 ブランド等	割引、 支払い条件、等	販売チャネル 輸送 立地 ネット等	広告 DM 販促 口コミ、等

4C 市場志向・顧客視点の考え方

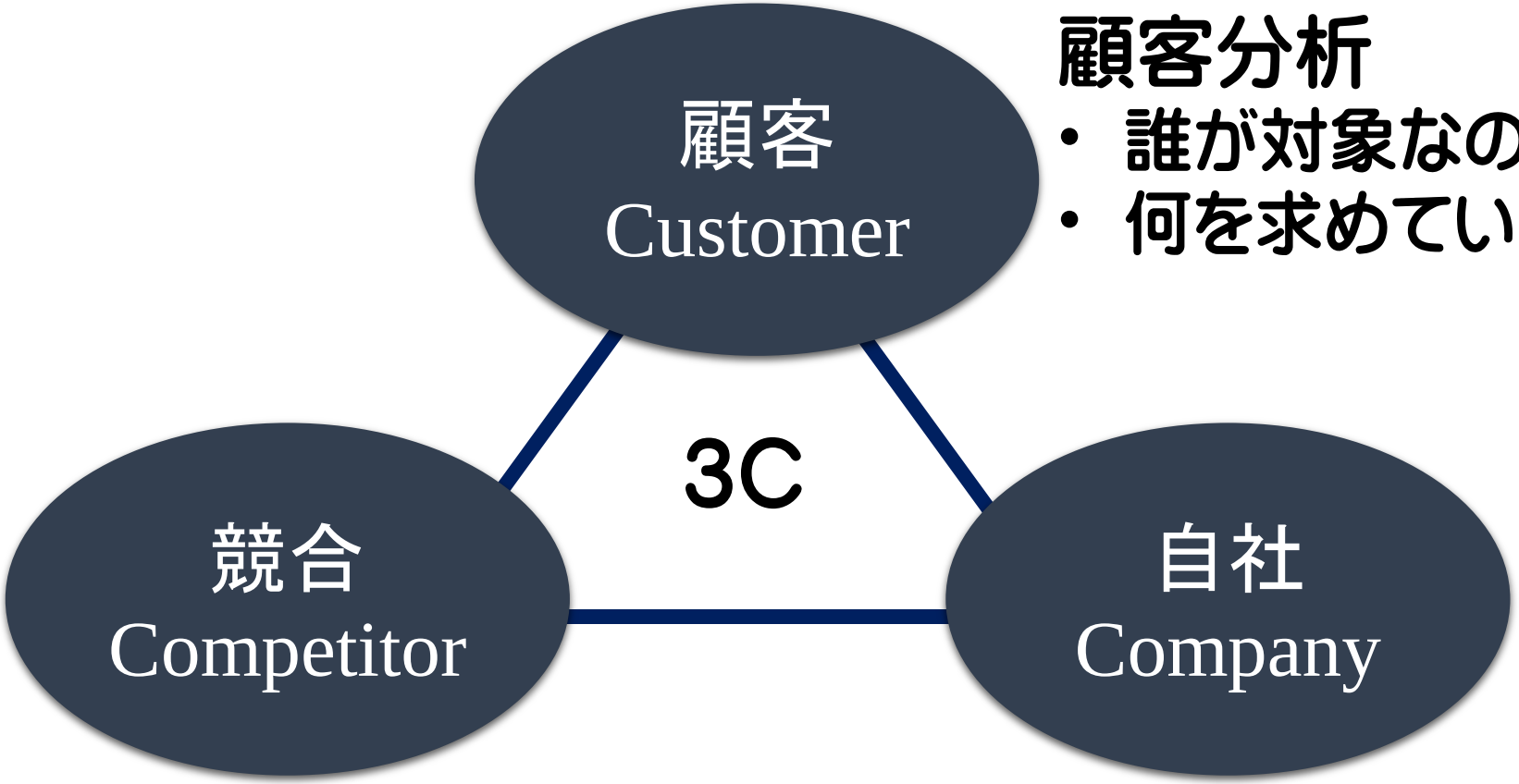
顧客価値 Customer Value	顧客費用 Cost	顧客利便 Convenience	顧客伝播 Communication

顧客にどんな利点をもたらすのか

いくらならコスト負担ができるのか

入手の容易性、どこでも、いつでも

顧客にメッセージが理解されているか



顧客分析
- 誰が対象なのか
- 何を求めているのか

競合分析
- 競合は何か
- 相手の強み、弱みは何か

自社分析
- 自分の強み、弱みは何か

キャリアアップ創出プロジェクト

SWOT

S

Strengths

強み

商品・サービスの強みは何か

O

Opportunities

機会

販売機会・チャンス

W

Weakness

弱み

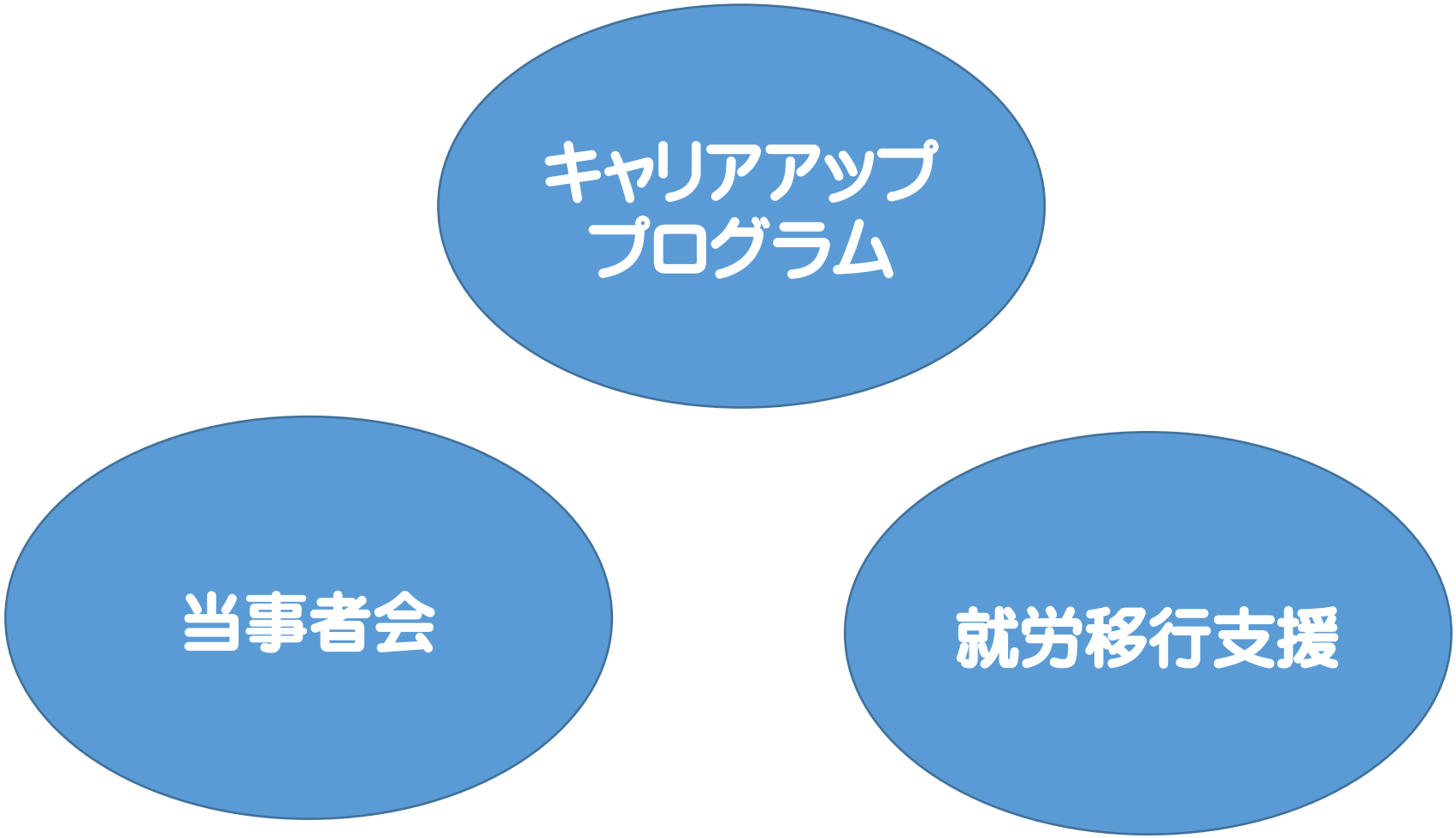
商品・サービスの弱みは何か

T

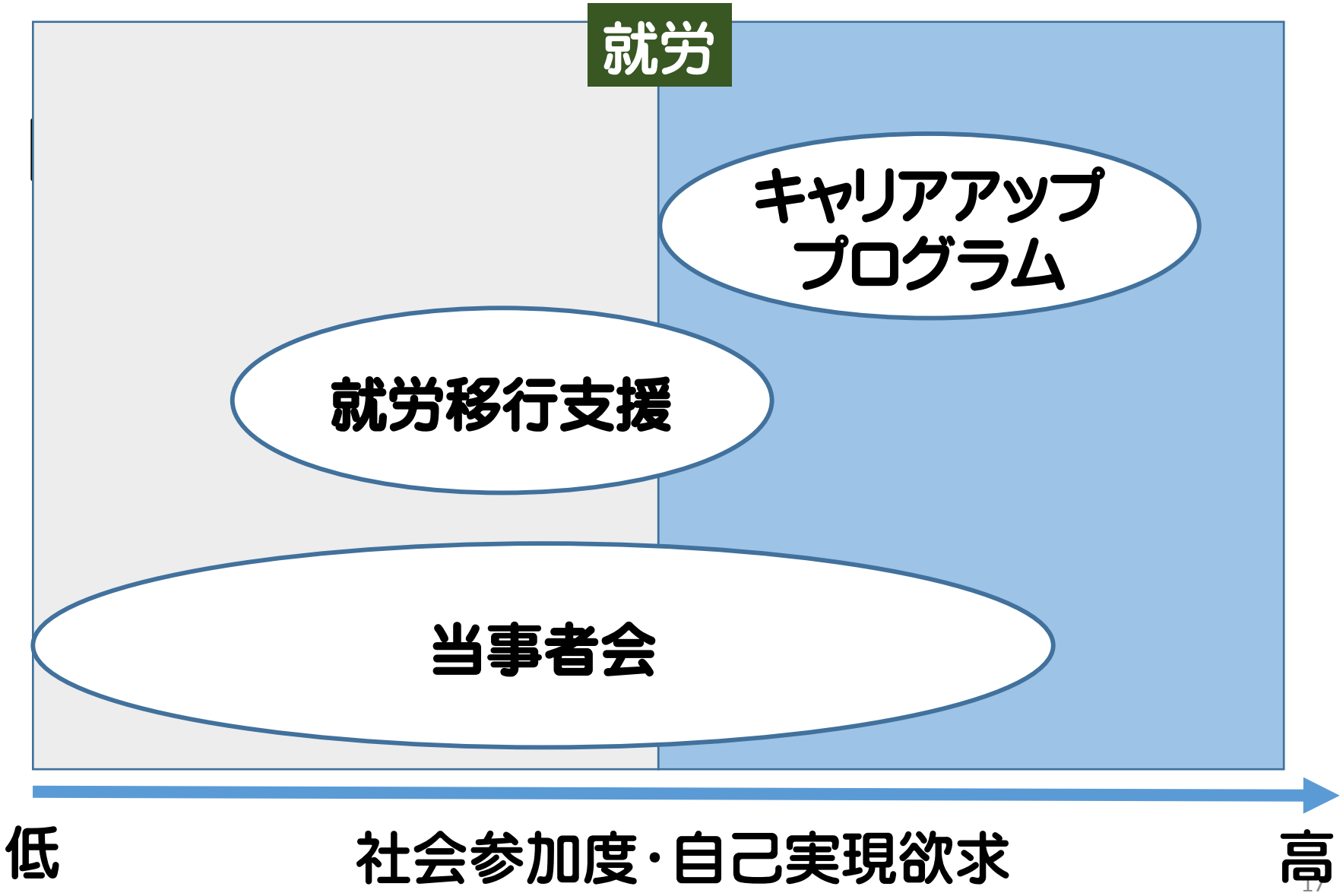
Threats

脅威

商品の脅威となる外部要因



マーケティングする


就労
キャリアアップ
プログラム
就労移行支援
当事者会
低
社会参加度・自己実現欲求
高

顧客
Customer

誰を対象とするのか
顧客は何を求めているのか

競合
Competitor

どこと競合するのか
相手の強みや弱みは何か

自社
Company

自分たちの強みは、弱みは？
差別化できるものは何か？

お菓子作りが得意（教室をやるほど）
子育て支援をしている関係で
子どもを連れて気軽に来られるカフェを
地元の大田区で開設しようと思っている

顧客
Customer

誰を対象とするのか
顧客は何を求めているのか

競合
Competitor

どこと競合するのか
相手の強みや弱みは何か

自社
Company

自分たちの強みは、弱みは？
差別化できるものは何か？

Product	商品（店・メニュー）の価値は？
Price	どのくらいの価格で？
Place	どの場所に？
Promotion	どうやって知らせるの？

Product

商品（店・メニュー）の価値は？

手作りメニュー

＋

付加価値

- 託児サービス
- 子連れが多い
- 相談サービス
- 癒しサービス

Price

どのくらいの価格で？

地元の大田区の出店予定のエリアのカフェの客単価は？

子育て中の親が払える金額は？

減価（材料費、調理費、人件費、家賃、光熱費等）は？

＋

付加価値

付加価値を価格に
反映する？しない？

Place　どの場所に？

駅前など交通の便がいいところ？

郊外の駐車場があるところ？

利便性と環境のバランスは？

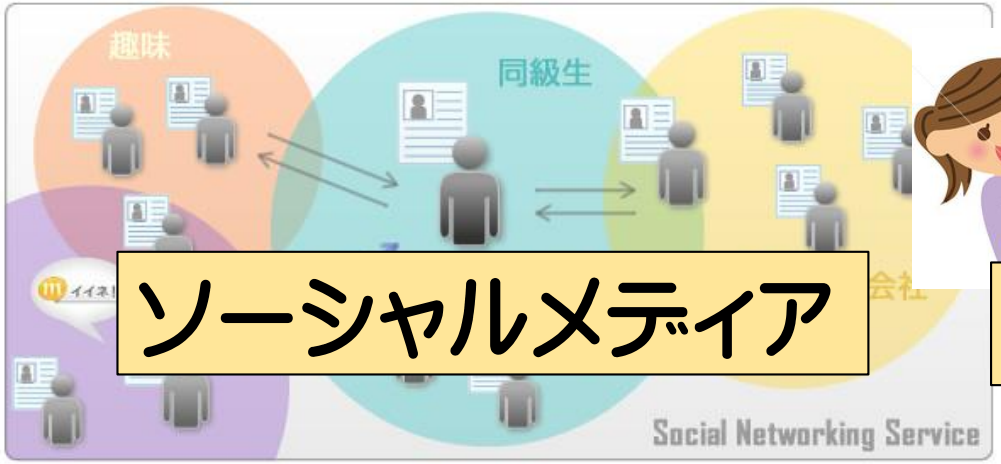
pixta.jp - 3073620

Promotion

どうやって知らせるの？

子育てミニコミ誌

ホームページ



ソーシャルメディア

クチコミ

ちらし

何でもマーケティングする習慣をつける

→ **社会への関心が高まる**

自分という商品をマーケティングする

働き能力
Employability

Product	自身の価値は？強みは？弱みは？
Price	どのくらいの報酬で？
Place	どういう分野のどういう職種？
Promotion	どうやって自分の価値を伝えるの？

発達障害のある人の
キャリアアップ創出プロジェクト
中間報告会

第6回予定

1. オリエンテーション

2. 前回の振り返り

3. 「できること、苦手なことを整理する」（仮）

4. 目標シートの中間記入（これまでの振り返り）

5. これまで学んだことを実践してみる
   「中間報告会のプロジェクト模擬会議」

6. 次回の案内、その他

次回の会場

さらぽれ塾

特定非営利活動法人　さらプロジェクト

秋葉原事業所

〒110-0016 東京都台東区台東1-32-8 清鷹ビル2F

JR秋葉原駅
　　昭和通り口徒歩約15分
JR御徒町駅
　　北口徒歩約15分
東京メトロ銀座線　末広町駅
　　徒歩約15分
東京メトロ日比谷線　仲御徒町駅
　　徒歩約12分
都営地下鉄新宿線　岩本町
　　徒歩約20分
都営地下鉄大江戸線　上野御徒町駅
　　徒歩約15分