

「こまもりギフト」プロモーションためのご提案

チーム「＼奇跡の歌声（仮）／」
鈴木秀規（団長）
伊藤未樹（記録等）
連石雄大（デザイン）

1.はじめに

私たちは本プロジェクトにおいて、数あるソーシャルプロダクツ・アワード受賞商品の中から、有限会社「グラムス」様の「こまもりギフト」を課題として選びました。「こまもりギフト」とは、子供が描いた絵やメッセージを刺繍して、世界に一つのお守りを作るオーダーメイドサービスで、親子間のコミュニケーションを目的に誕生した商品です。



「こまもり」のもつ“暖かさ”に共感した私たちは、「このような素敵な商品をもっと沢山の人が知ってほしい！作ってほしい！！」と強く思いました。そして、活動を始めるにあたり、「こまもりをより良い商品する」という課題を設け、元気にスタートを切りました。

チーム名は、鈴木君と連石君の2人が音痴だということで「＼奇跡の歌声（仮）／」に決定しました。

2.夏休み中の活動

2013年8月2日と10日の2度、松平博政様へのヒアリング調査を行いました。1度目は東京、2度目はグラムス様のある群馬県桐生市で、現在の「こまもり」が抱える課題等について伺うことができました。そこで私たちが着目したポイントは、



①パッケージについて…コスト削減を実現するための改善策
②プロモーションについて…どんな内容で、どうやって、どこに出したらよいのか
③販売ルートについて…現在は百貨店・小売店と期間限定イベントが売上の70%で、オンラインストアは30%を占めているが、今後はWEBでの売り上げを伸ばしたい以上の3点でした。

その際、松平様から、どのような想いで商品を作り、販売しているかについても伺いました。「こまもり」の誕生背景には親と子の愛情関係があり、「『こまもり』を作ることが親子のコミュニケーションのきっかけになれば…」という想いで手がけた事業だということでした。メンバー一同、「こまもり」に込められた松平様の“想い”を大切にしたいと改めて感じた瞬間でした。

夏休みに入り、いよいよ活動が本格的になってきました。そこで、現状分析の一環として、都内にある「こまもりギフト」取扱店でフィールドワークを行いました。丁

度、敬老の日イベントを行っていた「George's」様を中心に、都内 13 店舗に足を運ぶと、いくつかの課題が浮かび上がりました。中でも最大の課題は、「こまもりギフト」が買い物客の目に付きづらく、魅力が伝わりづらい状況にあったことです。

このような状況をどうにか変えたいと考えたものの、各店舗にある商品を管理するのは難しいという結論になりました。その後、いろいろな意見を出し合い、フィールドワークとヒアリングの結果を踏まえて、WEBでの販売を強化する方向で企画を進めることになりました。具体的には、WEBでの販売を強化するために、どうやってWEBツールを活用するか、WEBとリアルでのプロモーションを繋げる方法はないか等々、いろいろな可能性を探って行きました。

そして、夏休みも終盤に入った9月5日、日本デザイナー学院にて中間発表を行いました。中間発表では夏休み中に行った現状分析から、ここまで考えてきた案を先生方や他のチームの前で発表し、様々なご意見を頂きました。他チームの発表を見て、自分たちの未熟さを感じつつ、最終提案までに完成度を高めようと新たな決意をした日でした。



9月の中間発表で様々なご意見を頂き、次第に企画の最終的な方向性が見えてきました。まず、取り組む課題を

- ①オンラインストアでの販売増加
- ②プロモーションの強化
- ③送料等のコスト削減

の3つに絞りました。そして、これらの課題に対する解決策として、

- 1) WEBの活用
- 2) 新しいシーンの提案とプロモーションの強化
- 3) 送料に関するパッケージデザインの見直し

に取り組むことを決めました。1)に関しては、WEB上でどれだけプロモーションの機会を作れるか、2)に関しては、実現可能なアイデアに近づけるにはどうすればよいかを考えました。具体的には、ヤングファミリーがよく訪れるような都内近郊の神社仏閣や遊園地・動物園などを訪問し、そこの代表者の方々に私たちの取り組みについて説明し、「こまもり」のプロモーション展開の可能性についてご意見をお伺いしました。

その後も「こまもり」の可能性を広げるため、3人で話し合いを重ねて行きました。残された時間でできるだけ細かい内容を詰めることができるよう、多くの方の力を借りつつ、時間と戦いながら最終提案に向けて活動を続けました。

3.最終提案

2013年11月21日、都内にて、活動の集大成として松平様に最終提案を行いました。ご提案内容としては、1) WEBの活用、2) 新しいシーン提案とプロモーション強化の2つを軸に会話形式で進めて行きました



た。

まず、1) WEB の活用では、

①WEB CM のリニューアル…新規顧客向けに、絵を描く所からお届け先に届くまでのストーリーを紹介する新しい WEB CM の作成

②WEB 受注システムの構築…「こまもり」にしたい絵を写真に撮り、HP に設置された専用の「ご注文フォーム」から注文してもらうシステムの構築

をご提案しました。それに加えて、ファンやリピーター獲得を目指した Facebook 広告やメルマガの活用をご提案しました。

続いて、2) 新しいシーン提案とプロモーション強化では、ヤングファミリーがよく訪れる娯楽施設（遊園地や動物園、テーマパーク等）や神社・仏閣での販売・イベント開催を提案しました。

一通りお話しさせて頂いた後は、松平様が現在取り組まれている課題についても伺い、提案内容を展開した新しい案を考える話し合いが自然と始まりました。最終的には「WEB 受注機能や情報配信など全てを詰め込んだアプリを作ってみてはどうか…」という話にまで発展。初めはドキドキしていた私たちでしたが、いろいろなお話をさせて頂く松平様のおかげで、和やかな雰囲気の中で最終提案を終えることができました。

このような貴重な機会を設けて頂いた松平様をはじめ、APSP の方々、先生方など、「\奇跡の歌声(仮)/」にご協力頂きました皆様、本当にありがとうございました。