

ビジネスの“新しい価値”を開拓する「企画の種」^{ヒント}



企画の100本メニュー

コンテンツ・マーケティング企画

企画の100本メニュー

003

1

提起する
問題・課題

街から本屋さんがなくなるのを 止められないか？

「本との楽しい出会い」をオンライン&オフラインで演出する

本との出会いを演出する 「BOOKショップ」

本を並べて売る本屋から、本との出会いを売るBOOKショップへ

誰もが街の本屋さんがなくなるのは、困ったことだと考えています。

そこで本屋さんの消滅をなんとか食い止められないかと考えて、

「本屋さんの本質を掘り下げて、本屋さんの本当の価値を訴求する」お店づくりを大胆に発想します。

リアル“本屋さんの本質”は「たくさんの本との出会い」です。

情報社会の“本屋さんの本当の価値”は「活字文化と情報文化の融合」にあると仮定し、

「本との楽しい出会い」をオンライン&オフラインで演出する、新しいスタイルの「BOOKショップ」企画を軸に展開します。

ING
CORPORATION

商品に”心の価値“を加えて、ビジネスの”新しい価値“を開拓する

本企画のメニューは、激変する社会に対応するために、商品やサービスの“新しい価値”を開拓する企画です。

商品の“新しい価値”とは、商品の「モノの価値」に対する”心の価値“の開拓です。

”心の価値“とは「商品を使う喜びや幸福感」であり、それはお客様が永遠に求め続けるものです。

貴社の課題解決ソリューションとしてのオリジナルの企画をご提案させていただきますので、お気軽にお問合せ、ご相談ください。

街から本屋さんなくなるのを
止められないか？

「本との楽しい出会い」をオンライン&オフラインで演出する
**本との出会いを演出する
「BOOKショップ」**
本を並べて売る本屋から、本との出会いを売るBOOKショップへ

2

新しい価値 の開拓

リアルの本屋さんの本質は「たくさんの本との出会い」です。本屋さんの消滅に危機感を抱くのは、「たくさんの本との出会い」の場なくなるからです。本企画は「本との楽しい出会い」をオンラインとオフラインで演出する新しいスタイルの「BOOKショップ」の企画です。お店のスタイルは“コンテンツ・カフェ”。カフェで寛ぎながら、お客様に「たくさんの本との出会い」を楽しんで頂く「BOOKショップ」です。「たくさんの本との出会い」を「ドラマ・コンテンツ」で紹介します。本を並べて売る本屋から、本との出会いを「楽しいドラマ・コンテンツ」で売る本屋への転換です。ビジネス系・小説系・コミック・エッセイ系…などジャンル別または作家別に制作し、「たくさんの本との出会い」のドラマを展開していきます。

3

3分ドラマ コンテンツ の活用

「たくさんの本との出会い」を楽しく演出する「BOOKショップ」のノウハウは、「ドラマ・コンテンツ動画」を活用し「アイキャッチ効果の高いパペットを用いた動画コンテンツでたくさんの本を紹介する」ものです。最新宇宙理論や経済動向の本もパペットを語り部に分かりやすく、楽しく興味深く伝えます。「たくさんの本との出会い」を演出するノウハウがその本屋さんの強みになります。出版社や出版販売会社、また近隣の他業種店ともコラボしたコンテンツを作り続けお客様とのコミュニケーションの蓄積を図ります。お店で「春のBOOKフェア」等のリアル・イベントや、コンテンツをオンラインで配信して、お客様とのハイブリッド・コミュニケーションによって、未永い顧客の育成につとめます。

4

企画の目的 と効果性

企画の目的は本屋さんの存続です。そのために出版社や出版販売会社の理解と協力も重要です。本屋さんが「たくさんの本との楽しい出会い」、つまり商品(本)とお客様とのタッチポイントを増やし高められる演出ができれば、出版業界だけでなく関連するグッズや旅行などの“出会い”を販売することが可能になります。本屋さんに企画力を加えると可能性が拡大します。

