

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

035

提起する
問題・課題

眼鏡を服同様着替える、身に着けるという 気軽な形にできないか？

視力矯正器具から機能的ファッションへ

あなたの人生に寄り添う 眼鏡博覧会

眼鏡をかけるのではなく、身に着けるという形に

コンタクトやレーシック技術の発達により、眼鏡の市場は縮小傾向にあります。

市場ではファッション化やファストファッション化などの取組みが行われていますが大きな流れは変わっていません。

眼鏡の価格に幅が出て気軽に購入できるようになった今だからこそ、

眼鏡のありようを変えられるのではないのでしょうか。

眼鏡博覧会は、様々な眼鏡に出会え、お客様それぞれのライフスタイルなどにも合わせた1本を

見つけられる、楽しくてためになる眼鏡ドラマコンテンツです。

眼鏡だけではなくそれに合う服や靴、髪型、アクセサリーなども集まる異業種共同の形も考えられます。

眼鏡のエキスパートが新しい眼鏡のあり方を総合的にお客様にお伝えできる場を考えます。

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。