

BRAND NEW PRODUCTS

- 新商品のご紹介 -

吸着ターポリンステッカー



丈夫で耐久性◎。水にも強く、屋外利用もOK!

「大判プリントの達人」より、何でもキレイに貼ったり、剥がしたりができる“吸着ターポリンステッカー”をリリース。水にも強く、屋外でも利用できます(長期間はオススメしません)。自由なカタチにカット可能ですので、企業ロゴなどのステッカーにオススメ。詳細はWebページをご覧ください。

ポスター印刷やパネル製作などの大判印刷や
バナースタンド製作なら「大判プリントの達人」!



大判プリントの達人

検索



<https://obanprint110.com>

オリジナル飛沫防止パーテーション



“Withコロナ”時代の必須アイテム!

「アクリルグッズの達人」より、感染症予防としてオリジナルデザインで制作・印刷できる飛沫防止アクリルパネルの間仕切り板をリリース。企業ロゴやワンポイント印刷でレジカウンター用などにオススメ。ホワイトボード用マーカーで書き消しできるのも魅力。1個 8010円(税抜)より。詳細はWebにて。

オリジナルのアクリルグッズの専門店。
多彩な商品をラインアップ。最小1個〜大ロットまで製作可能



アクリルグッズの達人

検索



<https://acryltatsujin.com>

社長オススメの 今月の1冊



売上の8割を占める 優良顧客を逃さない方法

「ファンベース戦略」のど真ん中の分野で、元WOWOWの女性役員が自分で経験した実話をベースにした本です。1年で56万人が新規加入し、55.5万人が解約していた2007年当時、いかにして施策を実行していったか、大変参考になりました。2:8のパレートの法則、1:5の新規獲得と既存維持のコストの法則。自社に当てはめても、共感する部分ばかりでした。顧客に傾聴し、良好なコミュニティをつくり、ファンに育てる。これに尽きます。マーケ社員には、ぜひ読んでほしい一冊です。

■BOOK DATA

ダイヤモンド社(出版)/大坂 祐希枝(著)/1,650円(税込)

優良顧客を逃さない方法 Amazon

検索



編集後記

今号で紹介しました「MY BOT」ですが、私もオリジナルデザインの「MY BOT」を活用しています。この世にひとつしかない「MY BOT」ですので、とても愛着が湧きます。またペットボトル飲料の

購入もほぼなくなり、ミッションである“脱プラ”にも貢献できていることを嬉しく思います。今号は、今年最後の「CRMニュースレター」です。一年間、ご愛読ありがとうございました(広報・田淵)



www.crm-net.com

■名古屋オフィス

愛知県名古屋市中村区名駅5-21-8 船入ビル2F・3F
TEL.052-446-5544(管理本部)

■東京オフィス

東京都品川区東五反田1-21-9 ウィスタリア東五反田ビル9F
TEL.03-6420-0896

■PCセンター

名古屋市天白区植田南2-805
TEL.052-805-5611

■栄生工場

名古屋市西区栄生3-2-19

■植田工場

名古屋市天白区植田南2-1403

CRM NEWS LETTER 12

DECEMBER 2020
VOLUME 28

2020年12月7日発行 vol.28

商品開発の着眼点

早いもので、師走になりました。2020年はコロナ一色でしたが、このような大きな変化は、100年に一度ではなく、リーマンショックが2008年に起きたように、10年に一度は何か大きなことが起こるものだと思っておいたほうがよいと感じました。当社では、3月から新型コロナウイルスの影響が始め、5月に底は打ったものの今でも影響は大きく、苦戦が続いていますが、コツコツと「今やれること」を全社員で取り組んできたことが、2021年に花開くと信じています。コロナ禍になる前から、私たちが積み上げてきたことのひとつに、「商品開発」があります。全社員が新商品を考えるクロスファンクショナル組織(以下CF)からリリースされる商品は、年間50点を超え、この3年間で実に150点以上の新商品をリリースしてきました。これは、なかなかできることではなく、自信をもって私たちの強みと断言できます。過去2年は、売れる売れないは別として、「とにかく新商品を出す」ということを優先して取り組んできましたが、今期からは「売れる新商品」という切り口で、各CFから起案される新商品について幹部の目でチェックをし、承認を得たものだけが商品化されるフローになりました。これまで2年間の経験値があるため、起案される新商品は、ほぼ却下することなく、少しの手直しで商品化される傾向にありますが、なかなか新商品が思い浮かばないという社員もいるかと思います。そこで、今回は「商品開発の着眼点」について3つの視点でまとめてみます。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役
松村 祐輔

1つ目は、「普段の生活からアンテナを張っているか」ということです。CFの会議の場だけで新商品を考えてところで、絶対に思い浮かびません。仮に思いついても確かな裏付けがないために、浅いアイデアだけで終わってしまいます。日頃の生活から新商品のヒントがないかという視点をもつことが大切です。2つ目は、組み替えやアドオン(機能拡張)で考えることです。斬新で発明的な新商品は、なかなか生まれません。「既にあるものを組み合わせたり、機能を追加できないか?」を考えることで、発想が広がります。3つ目は、売価から考えて、十分な付加価値が得られるかを確認することです。ユーザーに受け入れられる、ぎりぎりの高い価格設定であることが大切で、「安くはないと売れない」という思考にならないことです。そして、決して製造原価の積み上げ方式による価格設定ではありません。売価ファーストです。これらの3つの視点で発想すれば、新商品を考えることが楽しくなります。

ロングセラーの秘訣

60年以上、売れ続けている石鹸があります。この石鹸は、1957年にアメリカでリリースされ、それまで主に労働者の汗や服の汚れを落とすものから、女性にターゲットを変え、「うるおい」という新しい価値を加えたことで、大ヒットし、今もなお全世界で売れ続けています。その商品は、みなさんご存知のユニリーバ社の「DOVE(ダヴ)」です。ダヴは石鹸を開発したのではなく、ターゲットを変えて、アドオン(機能拡張)することで成功しました。そしてさらに、「Only Dove is one-quarter moisturizing cream.」(数ある石鹸の中でダヴだけが、4分の1の潤いを与えているクリームです)というキャンペーン広告でベストセラーになりました。

商品を開発し、広告プロモーションでマーケティングしていく。今、私たちのスタイルと全く同じです。完璧なアイデアなど、この世の中に存在しません。実行していない素晴らしいアイデアより、実行して50点だったことのほうが、遥かに価値があります。

3つの着眼点を参考に、自分のアイデアをCF内でどんどん発信していきましょう。

追伸、この秋に、ドローン操縦の資格を取得しました。旅行先で、ドローンを飛ばすのがとても楽しいです。

2021年は、ゴルフとマラソン、ドローンの趣味で楽しみます。

今月の特集 ~ This Month's Feature ~

“アクリルグッズの達人”の4周年を記念し、
10月、「アク達 創業祭」を華やかに開催!

10月、オリジナルグッズの専門店「アクリルグッズの達人」が4周年を迎え、「アク達 創業祭」を開催!
そこで、今号では好評のうちに幕を閉じた「アク達 創業祭」をご紹介します!



「アク達 創業祭」のバナー画像。皆さまへの感謝の気持ちを込めて、数々の特典を用意し、華やかに実施しました

「Twitter投稿の参加型企画」や「アク達攻略本型サンプル」限定発売など、内容盛りだくさん!

10月に4周年を迎えた「アクリルグッズの達人」では、皆さまに日頃の感謝を込めて「アク達 創業祭」を開催。“ポイント4倍”やアクリルキーホルダー製作の“あたり券”、Twitter投稿企画の“新ジュエリーアクリル お試し権”、さらに“アク達攻略本型サンプル”の限定販売と、様々な企画を盛大に行いました。創業祭ではとても多くの方々よりご参加、ご購入いただき、誠にありがとうございました。今後とも、「アクリルグッズの達人」をよろしくお願いたします。

“ジュエリーアクリル”とは?

“ジュエリーアクリル”とは、“宝石のように心ときめく”がコンセプトの特別なアクリル。見た目も、まるで宝石のようにキラキラと輝くアクリルです。

実は、現在“ジュエリーアクリルキャンペーン”開催中!
「クラッシュラメ」の新色3色を“数量限定”&“期間限定”で発売中!

大好評につき、シリーズ化された“ジュエリーアクリルキャンペーン”の第3弾が、現在期間限定(12/16(水)18時まで)で開催中。今回は光を反射して虹色に輝く「クラッシュラメ」の新カラー3色のアクリルを販売しています。ラインナップは、オーロラのような神秘的なカラーの“クラッシュエメラルド”、どんなデザインにもびっぴり無限の可能性が広がるカラーの“クラッシュシルバー”、光の加減でオレンジ色にも見えるラメの“クラッシュゴールド”を用意。3カラー共、同じデザインでも全く違う表情を楽しめます!

※在庫がなくなり次第、販売は終了させていただきます。当キャンペーンは、11/26(木)よりスタートしているため、すでに売り切れの際は何卒ご容赦ください。



“ジュエリーアクリルキャンペーン”の詳細はこちらよりチェックを!
※12/16(水)18時まで掲載

あなたも達人になれる!?
“アク達攻略本型サンプル”とは?

「アク達 創業祭」では、“アク達攻略本型サンプル”の限定販売も行いました。この本は、カット見本やカラーチャート、白押しえぐラレーションなどなど、見ているだけで楽しくなるサンプルがぎゅっと詰まった豪華セットといった内容。こちらも、多くの方々にご購入いただきまして、感謝いたします。



未公開のサンプルや最新情報は
公式Twitterをチェック!

@acryl_tatsujin
フォローしてね!



<https://acryltatsujin.com>



CRMの出来事や社内の様子をご紹介します!

CRMの大きな社内行事から小さな出来事まで、日々の様子をお伝えします

【お礼】MYBOTプロジェクト

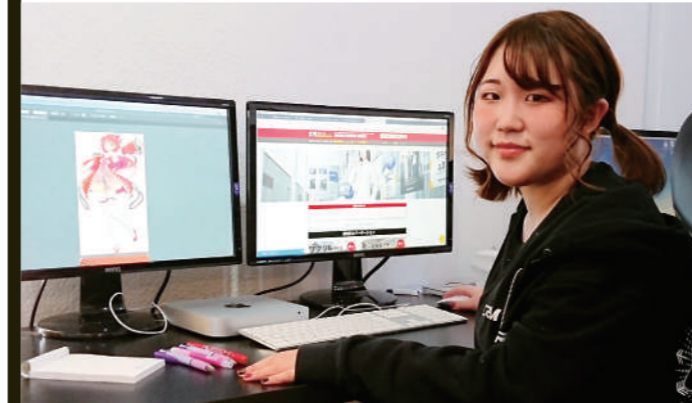
「MY BOT」発送!“「MY BOT」で脱プラ!”を皆さまと共に!



8月より、約2ヶ月間行いました「MY BOT」のクラウドファンディングサイト「Makuake」での先行販売ですが、CRMニューズレター26号(10月号)でお知らせしましたように、開始早々に目標金額を達成しました。最終的には80名様の多くの方々にご支援していただきました。改めて、ご支援者の皆さまには感謝申し上げます。プロジェクトスタートから「MY BOT」の手配や印刷(製作)をはじめ、数々の検証、パッケージや取説のデザイン・製作などを経て、予定とおり11月中に発送させていただきました。すでに、お手元に届いている方もいらっしゃるかと思いますが、使い心地はいかがでしょうか。皆さまには「MY BOT」を末長く愛用していただき、ミッションである“「MY BOT」で脱プラ!”を、皆さまと共に実現できたら嬉しく思います。

←オフィスでもテレワークでも、またお出掛けやスポーツにも、いつでもどこでも「MY BOT」をご活用いただけます、嬉しい限りです!

新入社員紹介



2020.04 新卒入社
プロダクトフォーム部 栄生工場チーム
三谷 ゆつ葉 Yutsuha Mitani

- Q. 入社前の会社や仕事のイメージは?
A. 他社とは違い、CRMは明るくて楽しそうな印象でした!
- Q. そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか?
A. イメージ通りで働きやすいなと思いました。
- Q. 大判商品の製作の仕事で、心掛けていることは何ですか?
A. 作業は丁寧に行い、周りとのコミュニケーションをとることです。
- Q. 最後に抱負をひと言!
A. 常に感謝の気持ちを持ち、考えて行動できるよう頑張ります!

おすすめ ランチ

“健康経営”に取り組む CRM! 健康には良い食事が不可欠です。今年もいつの間にかやがて寒さが増す季節となり、「食欲も加速!」ということで、このコーナーではオフィス近隣の「おすすめのランチメニュー」を紹介します。



元祖ニュータンタンメン本舗 五反田店 様

麺類が続きますが、今回は東京オフィスの裏手にあるタンタンメンの専門店へ。“ニュータンタンメン”とは、創業者が担々麺をアレンジして誕生したとのこと。「タンタンメン」(830円・税込、半ライス無料)の辛さは、5つのレベルから選べます。これからの季節、身体の芯から温まりたい方にオススメ。「普通」の辛さでも十分に温まりますよ!

