

Q 新しい商品を開発したいのですが、どのようなことが重要でしょうか。

A これまでとは違う新しい商品を開発・販売したい、と多くの中小企業が日々努力しています。マーケティングでは「誰に・何を・どのような」が重要と言われ、商品開発の段階ではまず「誰に・何を」を明確にすることが必要です。新たに開発する商品の「コンセプトづくり」から始

中小企業 診断士による 経営 Q&A

めることで、その後の商品試作や「どのように」売るかを検討する段階において判断する基準が明確になります。

まず一つ目は「誰に」です。

自社の商品を展開している市場を分析するとともに、「お客様の困りごと」は何かや「お

商品開発はコンセプトづくりから

お客様にとってうれしいことは何か」という視点で社内でのディスカッションや顧客分析を行うことが効果的です。

二つ目は「何を」ですが、「」で全く新しいモノをゼロベースで考えるというのは、限られた経営資源の中で簡単

ではありません。しかし、自像が浮かびます。

社で保有している製品ラインアップや技術を組み合わせることで、顧客の困りごとを解

「として販売すること」にしました。このようにコンセプトを明確にすることで、自社の「強み」を生かしつつ新しい価値を持つた商品を開発すること

み出すこともできます。ここで「町の中華料理屋さ

全くとありますが、改めて市場を分析し、自社が今すでに持っている資源を活用するとい

「」を掛け合わせる際に「コ

中小企業診断士は商品開発に必要な戦略立案や販路拡大に

見えていきましよう。中華料理

（中小企業診断士・赤澤友和）

を作る時間が取れない30代の

連絡先：一般社団法人埼玉
県中小企業診断協会（☎04
8・762・3350）