



楽しい

面白い

縁なしステンドグラスの

顧客メリット

スッキリ感・クリア感
キラキラ感
の
提案

作成者：広川 勇 (ハローグラス)

楽しい・面白い

縁なしステンドグラスの 顧客メリット

(お客様のメリット)

楽しい・面白い縁なしステンドグラスのある生活で、
あなたの暮らしに、輝きが生まれ心健やかになります。
具体的には、“心地良いスッキリ感・クリア感の癒しや

わくわくするキラキラ感の感動“で、
共感したあなたはリフレッシュし元気になり、
生活に輝きが生まれ、あなたの心が輝きます。

この癒しや感動が、お客様のメリット、
つまり、“顧客メリット”です。

例えば、“ほっとするような安らぎ”や“ふっとするような和み”で、
笑顔になる癒し・くつろぎです。

また、“あっ、きらきら”、“わあ～きれい”と驚きや喜び・楽しさで、
笑顔になるわくわくどきどきの感動です。

“縁なしステンドグラス “ の 顧客メリット (お客様のメリット)

私達は、
この癒しや感動を、商品コンセプトの中心に置いています。
お客様が、
“楽しい・面白い縁なしステンドグラス “と、喜んで頂けるような
” 華やかさ・神々しさ・神秘的な美しさが映える
上質なスッキリ感・クリア感・キラキラ感が生み出す癒しや感動 “
です。
これを、お客様の思いやこだわりにより添いながら、
お客様目線でデザインし、商品化します。

商品の特徴は、半田付けしない
表も裏もガラス側面も全て見える華やかさ。
光を浴びてキラキラ輝く神々しさ。
光の加減や見る角度で変化する神秘的な美しさ。
これ等の場面が映える上質なスッキリ感・クリア感・キラキラ感の
癒しや感動です。

私達のミッションは、これ等の
“縁なしステンドグラスで、あなたの暮らしに輝きを！” を
提供することです。

ミッションは、縁なしステンドグラスで、
あなたの暮らしに輝きを！

haro-glass.com

ハローグラスは、ステンドグラスのある、豊かな生活を提案します。

装い

住まいや部屋

まちなか

多角形化 NC 加工

オリジナル・ピース販売

受注・ピース販売

オリジナル・ステンドグラス商品販売

加工用ソフトウェア販売

ステンドグラスの加工については、なんでも、ご相談ください。

オリジナル商品・ピースの販売は、ネットショップ「あおい」

ステンドグラスの癒しや感動で

あなたの心を豊かにします。

共感する

● 縁なしステンドグラスの独自性と顧客メリット (お客様のメリット)

半田付けしない新しいタイプの縁なしステンドグラスを紹介したいと思いますが、その前に、半田付けする伝統的なステンドグラスを簡単に紹介します。

皆さん、ガラス板を自由な形にカットした(切った)ガラスピースを用いた製品を見たことがありますか？

もの溢れの時代ですが意外と少なく、多分、ステンドグラス位だと、思われます。

市場に出回っているガラス製品の殆どが、溶かして成型したものだからです。

素材力のある美しいステンドグラス板は、西洋文化が育んだ伝統製法で作られた独特の色合いに人気があり種類も豊富で、マーケットも古くから存続しています。

仮に、日本の伝統工芸品の和紙のように簡単にカットできれば、ステンドグラス板の用途も、和紙同様に多方面で花開いたはずですが。

しかし、現実には、加工が難しく美しい素材力を活かしきれず、もったいないことです。

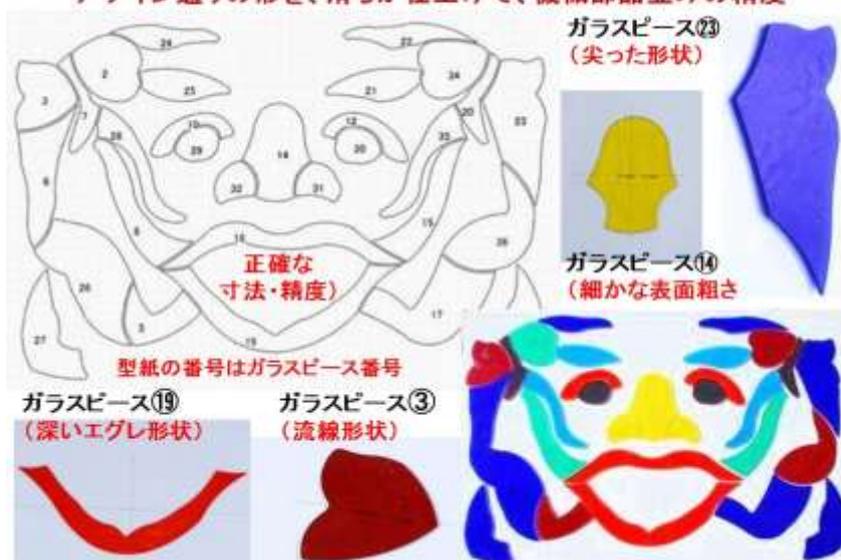
ステンドグラス板やガラス板は、鉄よりも硬くて脆くて割れ易く、デザイン通りの形に手作業でカットするのが難しく、加えてカットした加工面、つまり、ガラス側面が粗くて不揃いという手作業の限界と、推測しますが、そのガラス側面を半田付けで覆い隠すように結合した半田線の美しさが魅力の商品です。

つまり、伝統的なステンドグラスは、半田付けが大前提になります。

これに対し私は、独自のNC機械加工法を開発し、高品質のガラスピースの量産を可能にしたガラスピースの工業生産化です。特徴は『デザイン通りの形を、滑らか仕上げで、機械部品並みの精度』で、手作業の限界を打破した、高品質のガラスピースの強みです。

ここから、『半田付けしない、ガラス側面の美しさも見える“縁なしステンドグラス”とネーミングした商品カテゴリー』が生まれ、企業イメージを表すキーワードも生れた。

デザイン通りの形を、滑らか仕上げで、機械部品並みの精度



その高品質のガラスピースの加工サンプルを“笑顔のステンドグラス”を例に紹介します。

私がデザインしたものをパソコンに読み込んで、私が開発したCAD・CAMソフトを使って作成した型紙です。その型紙を構成する個々のガラスピースを、NC加工で生産した。

すると、機械化メリットから手作業で難しかった下記項目を解決した。

- ・深いエグレ形状 ・鋭角の尖った形状 ・滑らかな円弧の連続した流線形状
- ・ガラス側面の細かな表面粗さ ・正確な寸法精度などが 手作業では特に難しかった。

この高品質のガラスピースの強みから『シルエットの美しさ、均一品質の量産効果の美しさ』等の独自のスッキリ感・クリア感・キラキラ感のセールスポイント【後述】が生まれ、従来の平面構造だけでなく立体構造に至る迄様々な商品構造とデザインの組合せから成る幅広い商品開発に、チャレンジする道が拓けた。

中でも、最初に接着する方法が具体化し、代表的商品の(縁なし)接着スタンドグラス【後述】が生まれたわけです。

大きな長所である部分的な接着スタンドグラス【後述】も可能で、背景との調和を大切にした額縁効果、ワンポイント効果、目隠し効果、彩色効果等のデザインで、周囲にマッチした“背景も活きるスッキリ感の美しさ”も生れた。

さらに、複層スタンドグラス等々・・・、と次々に商品アイデアが生まれている。

これ等の商品は、イメージアップするあなたの暮らしやお店づくり、街づくり、景観づくりに貢献し、心豊かな社会づくりを応援します。

これ等の特徴を活かした例を3つ紹介し、お客様目線のキーワードも提示した。

○ 具体的な特徴、例1

同じものや色違いのものを作ることができ、少量の高品質の量産が威力を発揮する。



幾何学形状のデザイン、特に滑らか曲線が特徴です。

キーワード例

- ・色違い、量産
- ・商品コンセプトは癒しや感動、
- ・イメージアップ
- ・共感、デザイン
- ・楽しい、面白い
- ・喜び
- ・幾何学模様、
- ・滑らか曲線

○ 具体的な特徴、例2

“わぁ、きれい、癒される”と、言ってもらえるような商品づくり。

キーワード例

- ・ 上質なスツキリ感・クリア感・キラキラ感の美しさ
- ・ きれい、癒し
- ・ くつろぎ、憩い、オアシス、ゆとり、和み
- ・ 心地良いスツキリ感・クリア感、キラキラ輝く
- ・ リフレッシュ
- ・ 元気になる
- ・ 花図案、地図



○ 具体的な特徴、例3

“ステキ~感動する”と、言ってもらえるような商品づくり。



キーワード例

- ・ 驚き、どきどき
- ・ サプライズ
- ・ エキサイト
- ・ 鮮やか・輝き・彩り
- ・ わくわく、キラキラ感
- ・ 生活に輝きを
- ・ 心豊か、心の健康
- ・ 華やかさ・神々しさ
- ・ 神秘的な美しさ
- ・ 生活に輝きを
- ・ ステキ~
- ・ 感動

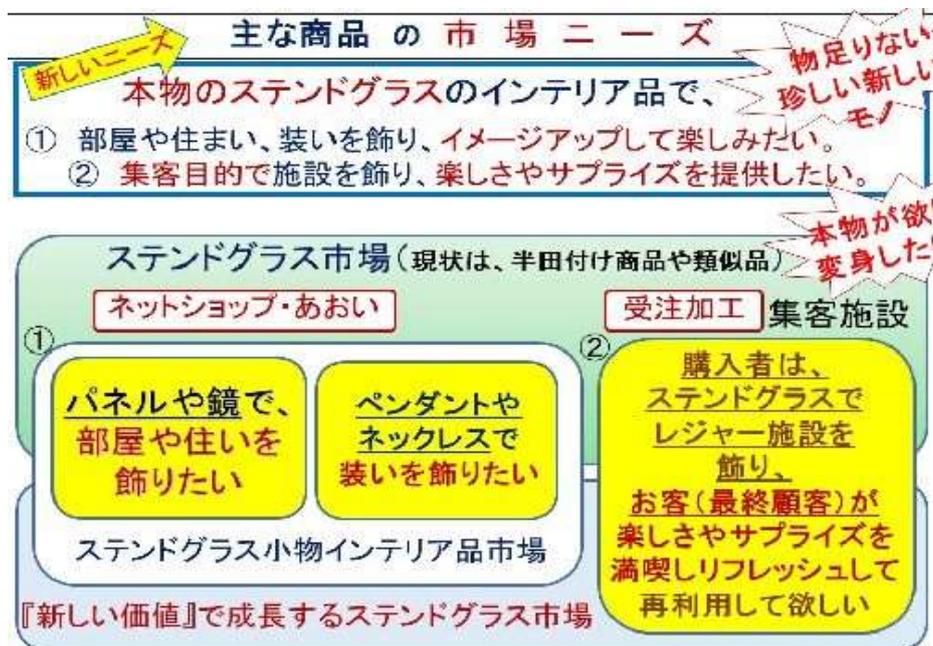
● お客様の不安や悩み・希望や欲求から顧客ニーズを洗い出す

不安や悩み	お客様のメリット	顧客ニーズ
70%がストレスや不安	<p>心地良いスッキリ感 クリア感の癒し、 わくわくするキラキラ感の感動</p> <p>共感した、あなたは、 リフレッシュし、元気になり、 暮らしに輝きが 生まれます。</p> <p>そして、 あなたの心が、輝きます。</p>	癒し・安らぎ 和み
明るく飾りたい		くつろぎ・憩
わくわくしたい		感動・喜び
将来が不安		自分磨き・褒美
変身したい		イメージアップ
何となく物足りない不満		珍しい新しいものへの期待
本物が欲しい (購入者)		自慢、あこがれ
集客したい		リピート客増
透明ガラスにぶつかる事故		衝突防止マークで安心・安全

“・” お客様の不安や悩み・希望や欲求から “⇒” 顧客ニーズを洗い出した。

- ・ 経営する施設の集客UPを図りたい。
⇒ ステンドグラスのサプライズの演出で、お客様に喜んで頂きリピート客に・・・。
- ・ ドアや窓の透明ガラスに気付かずぶつかる不安や事故。
⇒ ステンドグラスの衝突防止マークで安心・安全プラス高級感の癒しや感動。
- ・ 70%の人達がストレスを感じている。
⇒ ステンドグラスの癒しの雰囲気、和み・安らぎリフレッシュする。
- ・ 明るい快適な雰囲気に飾りたい。
⇒ オアシスのようなステンドグラスの心地良い雰囲気、くつろぎ・憩いリフレッシュする。
- ・ わくわくしたい。
⇒ キラキラ感の感動・サプライズで、リフレッシュしモチベーションを高める。
- ・ 将来に不安。
⇒ 自分磨きのご褒美に、記念になるステンドグラスを・・・。
- ・ 変身したい。(願望)
⇒ 本物素材でイメージアップし、気分転換する。
- ・ 何となく物足りない不満
⇒ 珍しいモノ・新しいモノに対する期待、探す楽しみ。
- ・ 本物が欲しい。
⇒ 本物の持つ奥深い美しさを味わいたい。本物に対するあこがれ。自慢したい。

● 縁なしステンドグラス (本物素材のインテリア品) の市場ニーズ



新しい市場は、本物素材の縁なしステンドグラスのインテリア品市場で、本物素材、珍しさ・新しさ、イメージアップ等の顧客ニーズが高い市場です。

- ①部屋や住い、装いを飾り、イメージアップして楽しみたい。(消費者=お客様)
- ②集客目的で施設を飾り、楽しさやサプライズをお客様に提供したい。

また、新しい市場ニーズを、3分類し説明します。

- ①パネルや鏡などで、部屋や住いを飾る市場ニーズ。
- ②ペンダントやネックレスなどで、装いを飾る市場ニーズ。
- ③ステンドグラスで店舗やおもてなし空間を飾り集客したい市場ニーズ。

これ等の縁なしステンドグラス (癒しや感動) のは、イメージアップするあなたの暮らしやお店づくり、街づくり、景観づくりに貢献し、心豊かな社会づくりを応援します。

商品は、この顧客ニーズとセールスポイントや強みとの相乗効果による商品開発から生まれる。その顧客メリットは、下記の通りです。

心地良いスッキリ感・クリア感の癒しやわくわくするキラキラ感の感動で、共感したあなたはリフレッシュし元気になり、暮らしに輝きが生まれます。そして、あなたの心が輝きます。

- 新しい価値を持つ新しい商品
“縁なしステンドグラス” の主な商品を説明します。



縁なしステンドグラスは、**接着する商品** と **接着以外の商品**とがある。

(1) 接着する商品構造

接着する代表的商品に**接着ステンドグラス**があり、その特徴や価格、商品構造、デザインを説明します。

○商品分類1 **接着ステンドグラス・全面装飾パネル**



半田線のない分、**控え目なコントラストの美しさ**です。

表も裏もガラス側面も全て見える華やかな美しさ、光を浴びてキラキラ輝く神々しさ、光の加減や見る角度で変化する神秘的な美しさ。

これ等の場面が映える**上質なスッキリ感・クリア感・キラキラ感**の美しさが特徴です。

○商品分類2 部分的な接着ステンドグラス・部分装飾パネル

① 接着する主な商品例・接着ステンドグラス の 特徴

共感する
スツキリ感・クリア感・
キラキラ感の美しさ

半田や鉛線がない分、
余白が活き、
軽やかな透明感で、
借景に溶け込みます。

半田付けしない...
ゲーム(鉛線)

接着面積が1/2の場合、価格も1/2。

額縁効果
ワンポイント効果
目隠し効果
彩色効果

未来のステッカー
鏡や市販品にも
透明ガラスの
衝突防止マーク

部分装飾で、余白が活きるスツキリ感の美しさが、大きな特徴です。

ガラス側面も見える鮮やかな透明感で背景に溶け込み、背景との調和を大切にしたデザインで上質なスツキリ感・クリア感・キラキラ感の美しさです。

具体的に、**額縁効果、ワンポイント効果、目隠し効果、彩色効果**があり、接着面積に比例した価格設定です。**背板に鏡等が選べる。**

○商品分類3 未来のステッカー・接着ステンドグラス (小さなステンドグラス)

半田付けしない・接着ステンドグラス・サンプル

デザインは、
ポスター・
図案・模様

ガラス側面の美しさが見える

数枚のガラスピースで作った、**小さな、いわゆるミニ・接着ステンドグラス**です。

普及品の紙やフィルム素材のステッカーの対極に位置づけし、ステンドグラスの高級感で差別化した**未来のステッカーにふさわしい**“上質なスツキリ感・クリア感・キラキラ感が生み出す癒しや感動”が特徴です。

○商品分類4 透明ガラスの衝突防止マーク・癒しマーク (小さな接着ステンドグラス)

用途が 透明ガラスの衝突防止マーク ・ 癒しマーク

透明ガラスに
気付かず

危ない、ぶつかる!

ヒヤーツとした!

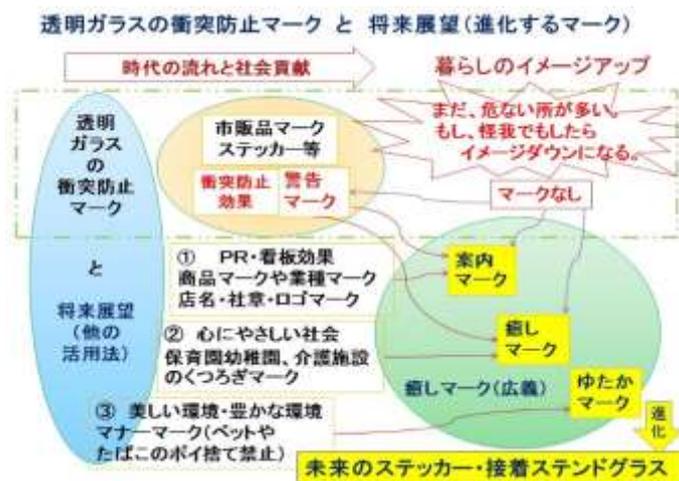
キラキラ輝く、ステンドグラスの衝突防止マークに、
気づき、癒され、安心・安全です。

用途例として、ドアや窓、間仕切り等の透明ガラスに、キラキラ輝くステンドグラスの衝突防止マーク。

キーワード例

- ・安らぎ、安心・安全
 - ・癒しマーク、衝突防止マーク
 - ・未来のステッカー
- 透明ガラスに気付かずに
- ・危ない、ぶつかる!
 - ・ヒヤ~ツとした!

例えば、**ミニ・接着ステンドグラス**で作る**衝突防止マーク**。



数枚のガラスピースで作った、小さな、いわゆる**ミニ・接着ステンドグラス**です。

透明ガラスの衝突防止マークは、現状の警告目的のマークから癒しマークへと進化するでしょう。

他にも**暮らしのイメージアップ**を狙った癒しマークとしての活用法が考えられます。

例えば、商品マークや業種マークなどのPRや看板目的、保育園のメルヘンチックなマークなどの癒し目的、たばこのポイ捨て禁止マークなどのマナー目的など等が考えられる。

これらは、広い意味で、すべて癒しマークです。

これからの時代は、超高齢化社会・成熟社会に向かいます。長寿や先行き不透明な時代に健康や生活の不安からくるストレスや悲しみを癒すことが大きな社会問題になる。

そこで、心にやさしい社会づくりに向かいます。なので、衝突防止マークや案内マークも警告マークから、癒しマークに進化する時代に向かいます。さらに、美しい環境を配慮した活用法も考えられるでしょう。(詳細は、癒しマークのPDFを参照して下さい。)

これ等の癒しマークは、暮らしのイメージアップを図る“未来のステッカー・接着ステンドグラス”の類とも言えます。

○商品分類5 **複層接着ステンドグラス**もガラスピースを重ねて接着し、商品化したい。

○価格表

(部分的) 接着ステンドグラス・ガラスピース 価格表

面積1㎡当り 一部接着ステンドグラス化の価格設定				
ステンドグラス化の割合	面積比	ピース数	価格	備考
3/4の場合	75%	75個	23万円	※
半分の場合	50%	50個	15万円	※
1/4の場合	25%	25個	8万円	※
2割の場合	20%	20個	6万円	※
部分的に施すことで、目隠し効果、軽減効果、ワンポイント効果があり、経済的				
全面の場合(基準価格)	100%	100個	30万円	

※ 若干プラスになります。(背板+α)
難易度・サイズにより割増料金を頂きます。

ガラスピースの価格表 (1個当り)	
複雑な流線型の曲線美	基準サイズ10cm角 * 3mm厚 場合 基準価格 3000円
ガラスピースのサイズ	小 2cm角 ~ 基準 10cm角 ~ 大 25cm角

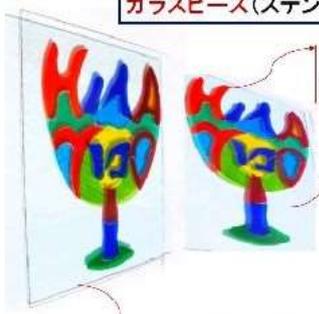
伝統的な半田付け作品の上位価格帯を意識し、1㎡当り100ピース・30万円(ガラスピースの基準サイズ100mm角)、基準ピース単価を3000円に設定した。

また、価格は、素材価格、ピース数、ガラスピースの形やサイズに比例する体系です。

○ 商品構造

接着ステンドグラス の 商品構造

ガラスピース(ステンドグラス)を、背板に接着した商品。



ガラスピースは、厚み3mm、3cm角～15cm角内に収まる自由形状

背板は、主にガラス板、用途に応じて鏡や型板ガラス、アクリル板、ガラス皿、陶器皿等の市販品等。

デザインは、花や図案・模様、有名絵画・ポスター

製品サイズは、用紙サイズ(B5、A4、B4、A3、B3、A2) 厚み6～8mmが主になる。

価格は、ピース1枚(10cm角)当たり3000円*ピース数 + 背板が基準

ガラスピース（ステンドグラス）を背板等に接着した商品です。

背板は、一枚ガラス板、用途に応じて鏡や型板ガラス、ガラス皿、陶器等の市販品も可能です。

○ デザイン

主なデザインは、下記の通りです。

1 花図案のデザイン

『花の写真からステンドグラス』の構想を具体化したオリジナルデザインです。

2 伝統的な模様や図案、図形等のデザイン

昔からある伝統模様や図案等のなかから、ステンドグラス化に適したデザインを選ぶ。例えば、唐草模様やアイヌ文様、アラベスク模様、幾何学模様等で、既に多方面で使用されている有名な模様や図案、図形（ハートマークや星形）、地図等の著作権フリーのデザイン。

3 有名絵画やポスター等のデザイン

著作権フリーになった絵画やポスター等の中から、ステンドグラス化に適したデザインを選ぶ。例えば、ステンドグラスファンの多いマチスのポスター。

4 ペンダント・ブローチ・ネックレス等のデザイン

特に、幾何学模様を活かした幾つかの図案の基本パターンを左右対称、上下対称、移動、コピーなど繰り返したり、回転したり、拡大・縮小したりするデザイン方法で、際限なく大きなスケールのステンドグラスに展開できる。

さらに、部分的なステンドグラスも可能なことから、ステンドグラスのない余白部分も活かし背景と調和したデザインにすることができる。

(2) 接着以外の商品構造

○商品分類1 ウェルカムボード等、どこでも配置 ステンドグラスキット
テーブルコーディネート用のステンドグラスキット。

縁なしスタンドグラスのガラスピースをテーブル上に花等と一緒に自由に配置出来るスタンドグラスキット。

ガラスピースを自由に配置したり、さらに変化させたりしたディスプレイの美しさや面白さを楽しむもので、素材がスタンドグラスの珍しい商品。

例えば、笑顔をテーマに、福笑いやピエロのようなもので、どこでも配置できるスタンドグラスキット。用途は、集客施設のテーブルコーディネートやウエルカムボード等やフラワーアレンジ等のアクセサリー。

② 接着しない商品例 どこでも配置 スタンドグラス キット



キーワード例

- ・ウエルカムボード
- ・福笑い、ピエロ、笑顔
- ・わくわくドキドキ
- ・楽しさ面白さ
- ・自分にご褒美
- ・珍しい演出効果
- ・驚きの演出効果
- ・記憶に残る演出効果
- ・フラワーアレンジ
- ・テーブルコーディネート

○商品分類2 アクセサリーやパーツ

ブローチやペンダントやネックレス、いろいろな図形パーツ、手芸パーツ等。

- ① 風変わりなデザインのスタンドグラスのペンダント、ブローチ、ネックレスで装いを飾りたい。
- ② 帽子・カバン・ベルト等をスタンドグラスで飾りたい。
- ③ 既成品のアクセサリーと組み合わせて装い、コーディネートを楽しみたい。
- ④ 手芸のビーズと組み合わせて、手作りアクセサリーを作りたい。
- ⑤ 手持ちのアクセサリーに一つ加えたいような素材力の映えるスタンドグラス製のものが欲しい。

○商品分類3 スタンドグラス雑貨

室内や窓辺にリースやサンキャッチャーのように吊るして飾り、透過光の輝きを楽しむ。また、積木細工や箱物のスタンドグラス雑貨で立体感のある光の変化を楽しむ等。

小さなスタンドグラス (ミニ接着スタンドグラス) の小物インテリア品。

例えば、フォトスタンド、ペーパーウエイト、テラリウム、

○商品分類4 壁面装飾建材

スタンドグラス製の図案を融着 (フュージング) した壁面装飾建材。

○商品分類5 スタンドグラス・オブジェやモビール等々。

●セールスポイントの1番目。こだわりは、素材力のある美しいステンドグラス板。

セールスポイント 1 こだわりは、素材の美しいステンドグラス板

ダイヤモンドや水晶のような硬い結晶材質特有のキラキラ感・クリア感のするステンドグラス板
西洋文化が育んだ伝統製法で作られ、光をきれいに屈折する光彩の美しさが、際立っている。
鮮やか、輝き、彩りの映える美しさで、時代を越えて人気があり、マーケットも存在し続けている。

伝統的なステンドグラス商品は、この素材を、デザイン通りの形にカットし、カットしたガラスピースをデザイン通りにレイアウトし、隣り合うガラスピースを半田付けで結合して、組立てる。

ランバーツ ブルズアイ ウロボロス



こだわった理由は、素材力のある美しいステンドグラス板の種類之多さと希少性です。

ダイヤモンドや水晶のような硬い結晶材質特有のキラキラ感・クリア感のするステンドグラス板は、西洋文化が育んだ伝統製法で作られた**独特の色合い**に**人気があり種類も豊富**で、**マーケットも古くから存続している**。ちなみに、**国内では生産が難しい色合いが多い**。

セールスポイントの1番目は、何と言っても、この優れた**素材品質の美しさ**にこだわり、この素材を活かし切って、**多くの人達に心豊かな生活に役立てて欲しい、**と思った。

●セールスポイントの2番目。高品質のガラスピースの強み

高品質のガラスピースの特徴(加工品質、材料品質)

1. どんな形(自由形状)でもデザイン通りに加工(カット)できる。
 (加工品質の保証)
2. 滑らか仕上げで機械部品並みの精度加工精度 0.1mm
 (材料品質の保証)
3. 均一な品質で量産加工もできる。(一枚でもOK)

4. ガラス板も、金属も同じNC工作機械でNC加工できる。
ガラスピースの工業生産化

5. 素材の良さがそのまま活きる。
(材料品質の保証)

きれいな加工面だから、ガラス側面を見せることができるようになった

この高品質のガラスピースの特徴を3つ示すと。

①優れた加工品質の保証
どんな形でもデザイン通りの形に、滑らか仕上げ機械部品並みの精度で、均一品質で量産できること。

これ等の加工メリットは、既に紹介【前述】している。

②希少性の高い素材品質の保証。

溶かさずに、常温で加工することで、素材品質を保持することができる。

③独自技術で、ガラスピースの工業生産化を実現した。

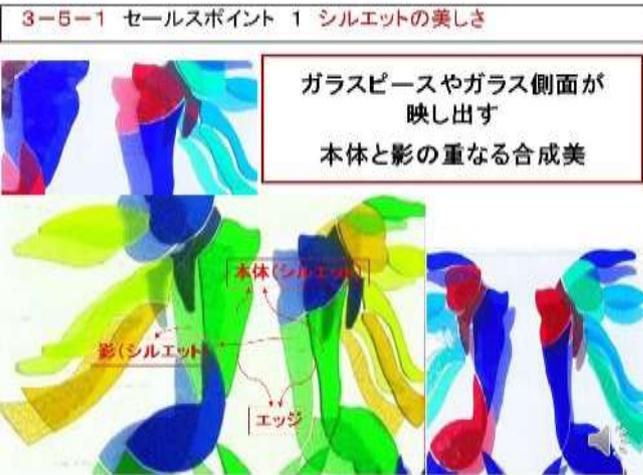
これ等の相乗効果の美しさから、縁なしステンドグラスの希少性が際立っている。

以上をまとめると2番目のセールスポイントは、“デザイン通りの形を滑らか仕上げで機械部品並みの寸法精度”の高品質のガラスピースの強みです。

新しい商品は、この高品質のガラスピースを用いた商品づくりです。

こうして、**新しい価値(半田付けしないガラス側面の美しさも見える)**を持つ希少性の高い新しい商品カテゴリーが生まれることになる。

●セールスポイントの3番目。シルエットの美しさ。



ガラスピースやガラス側面が映し出す本体と影の重なる合成美の美しさ。

●セールスポイントの4番目。均一品質の量産効果の美しさ。

繰返し模様や対称模様で無限に広がる空間演出の美しさ。



アラベスク模様や幾何学模様のような、パターン模様の繰返しで、
左右対称空間演出



繰返し模様空間演出

●セールスポイントの5番目。部分的なステンド化で余白が生きるスッキリ感の美しさ。



借景を活かす額縁効果・ワンポイント効果、背景を隠す目隠し効果、彩色効果等です。

以上のセールスポイント3～5をまとめて、“華やかさ・神々しさ・神秘的な美しさが映える上質なスッキリ感・クリア感・キラキラ感が生み出す癒しや感動”の商品コンセプトが実現した。

この美しさが、『心地良いスッキリ感・クリア感、わくわくするキラキラ感で、あなたの暮らしに輝きが生まれる』という顧客メリットにつながってゆく。

では、『どのように売るか』について、説明します。

私達の販売戦略の特色は、2つある。

見込み客との対話を重視した顧客参加型ネットショップ販売と限定品販売です。

(1) 見込み客との対話を重視した顧客参加型ネットショップ販売

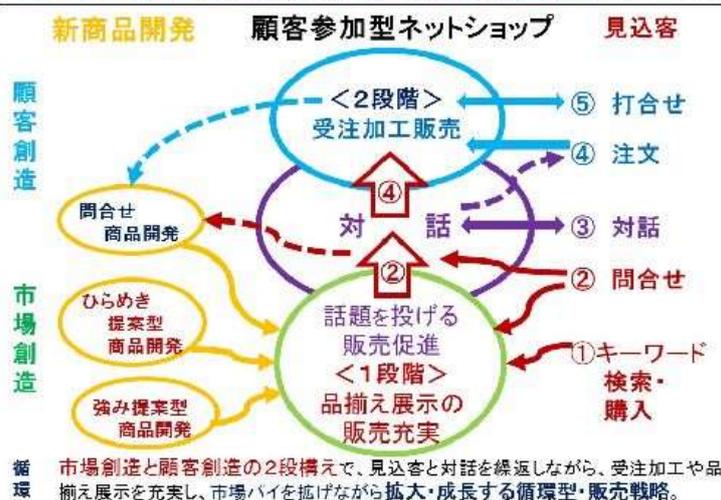
市場創造と顧客創造との2段階の循環型・販売戦略です。

一段目の『品揃え展示販売を中心にしたネットショップ販売』に加え、二段目は『問い合わせや対話を繰り返しながら顧客創造する受注加工販売』です。

この一段目で重要なのが、『話題を投げる販売促進』であり、試行錯誤しながらノウハウを築きたい。

ポイントは、珍しさや新しさで話題になるような見込み客の希望を盛り込んだ商品サンプルを制作し掲載する過程で様々な情報発信し、活発な対話に見込み客の参加を促す。

ネットショップ販売戦略は、市場創造と顧客創造の2段階(どのように)



循環 市場創造と顧客創造の2段階で、見込み客と対話を繰り返しながら、受注加工や品揃え展示を充実し、市場パイを拓けながら拡大・成長する循環型・販売戦略。

○ 一段目は、市場創造とネットショップ販売

ここでのネットショップ販売は、標的市場に対し提案型新商品を品揃え展示販売する方法で、関心のある見込み客を①即、購買(ネットショップ売上)か、②問い合わせによる対話の窓口へ誘導する。

つまり、品揃え展示販売は二段目に誘導するトリガーの

役割も兼ねている。

そのために、常に話題性のある商品を投げかけ、問い合わせを活発にする情報発信力を伴った販売促進策が重要になる。

○ 二段目は、顧客創造と受注加工販売

②の問い合わせや③の対話(販売活動で出会った個々の見込み客)を繰り返しながら受注加工につなげる方法で、顧客創造する販売方法です。

以上の二段構えのサイクルで市場パイを拡大しながら成長する循環型販売戦略です。

言い換えれば、対話を重視した顧客参加型ネットショップ運営を目指します。

これを実現するため、現在公開中のハローグラス・サイトを再構築する予定です。

フルMT (Movable Type) 構築で、スマートフォン対応、レスポンシブデザイン、html5+CSS3最新仕様。

新サイトに於いては、フェイスブックとツイッターを組込んで情報発信力を強化します。

(2) 限定品販売について。

下記の3つの限定で、商品の差別化を徹底した限定品に仕立てブランド化を目指す。

- ① 真似の難しい独自商品を (私の独自技術で生産した商品)
- ② 自店だけで (自分で作って自分で売る)
- ③ 多品種を少量ずつ販売 (多品種少量生産)

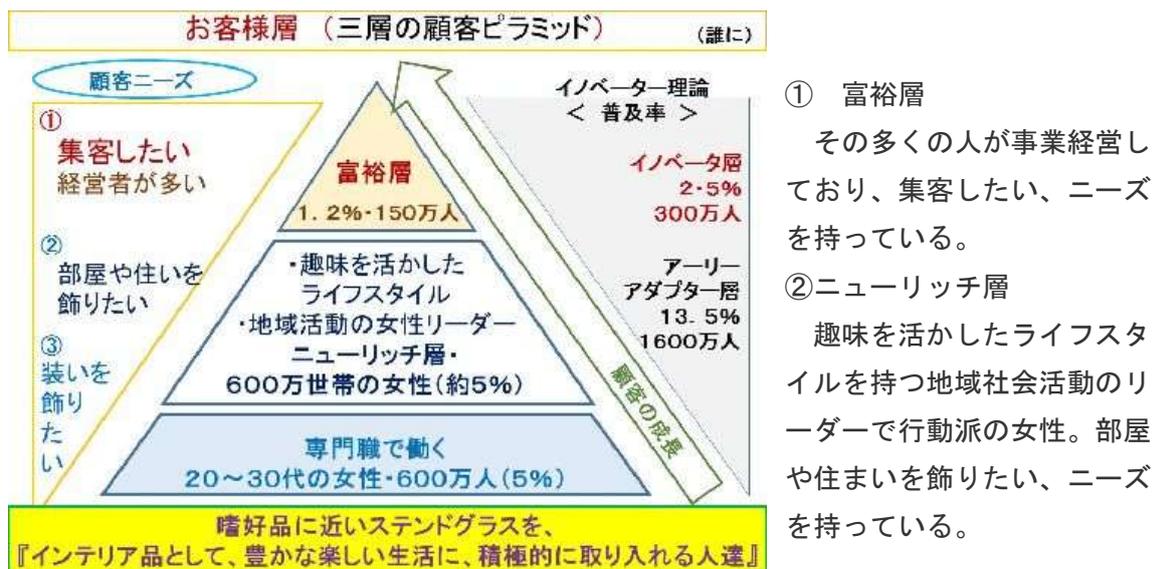
真似の難しい独自商品を、自店だけで、全国を商圈に、点在する富裕層やニューリッチ層をターゲットにし、多品種を少量ずつ販売し、希少性をアピールする。

誰に販売するのか。つまり、顧客について説明します。

商品は、顧客を満足させることのできる、役立つものでなければならない。

顧客層は、嗜好品に近いステンドグラスを『インテリア品として、豊かな楽しい生活に、積極的に取り入れようとする人達』です。

その顧客層を大きく3つの顧客層 (三層の顧客ピラミッド) に分類し、年齢と共に顧客の成長する姿を念頭に置いて、さらにニーズの変化も対応して分類してみた。



③ 専門職で働く 20~30代の女性 (全国に約600万人)

装いや部屋を飾りたいニーズを持っている。

以上の顧客層の特色として、珍しがり屋・新しがり屋や自慢したい等、積極的で上昇志向が強く、珍しいモノ・新しいモノを探し出すと誰よりも早く手に入れ、人に見せ自慢したい等のニーズがある。

顧客層は、何となく現状に物足りず、珍しいモノ・新しいモノを探し求める生活に余裕のある人達や集客したい経営者です。

装いや部屋、住まい、店舗やレジャー施設、宿泊施設、福祉・公共施設等を飾り、癒しや感動を享受したいニーズがある。