

# 商品の目的とは



■著作権について 本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書 本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

1. 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

2. 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

3. 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

4. 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することがきるものとします。

5. 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても乙は一切の責任を負いません。

## 【商品の目的は】

目的は、  
**人を動かすことです。**

ニキビを直す商品だとしたら…  
行動させて、ニキビがなくなったら相手はす  
ごくいい商品だと感動します。

Twitterで1000フォロワーを目指す商品な  
ら…

実際に1000フォロワーになったときに  
「なんてすごい商品だ」と喜びます。

それもこれも、商品の通りに行動したらうま  
くいった。だからいい商品だ。となります。

つまり、**商品は相手を行動させるものでなく  
てはいけません。**

【人を動かすには】

**人は感情で動き、そのあと理論で納得する生き物です。**

だから最初は感情を動かしましょう。  
そのあと、理論で納得させ。  
最後に背中を押します。

そのための3つの原則を紹介します。

1.人を批判しない、非難しない、苦情を言わない

→その代わりに、**仮想敵を批判します**

※仮想敵とは相手の悩みの原因。上司に怒られるのがストレスなら上司を批判。旦那にイライラする主婦なら旦那の苦情を代わりに言う、など。

## 2.自己重要感を与える

→才能がある、ポテンシャルがある、素質があると褒めて認めてあげます

## 3.強い欲求を起こさせる

→こんな自分こそ、こうあるべきだ。とモチベーションを刺激してあげる。

(例) サラリーマンになって毎日通勤できているのなら、勉強すれば独立だってできます。

コンテンツを作るときには、漫画の主人公になるイメージ。

すごくモテモテの主人公が、冴えなくてパツとしない人を、一流の俳優にしてあげる。

そのためには真剣にその人と向き合って、良いところを見つけてあげて、相手をその気にさせて。

目的をはっきりさせて。

あなたになら絶対にできる。と勇気づけてあげる。

そして一緒に努力し続ける。

それが、「良い商品」へとつながっていきます。

商品の目的は、「人を動かす」ということを忘れないでくださいね。

## 【さらに人を動かすには】

ターゲットの悩みを徹底的にリサーチしましょう。

主婦がターゲットなら

- ・ 正社員が難しい
- ・ 旦那は家事や育児を手伝ってくれない
- ・ 旦那が稼いでいるからいばってくる
- ・ 時々育児を手伝うとサポートしている自分、偉いと認識して調子に乗る
- ・ 旦那にはもっと当事者意識を持って欲しい
- ・ 誰かに感謝されるわけではない育児に少し嫌気が差している

などなどたくさんのお悩みが出てきます。

その悩みを解決できるようにコンテンツを整備していけばいいので **「明確な目標」** が出てきますよね。

「この人は悩みを理解してくれる」  
と感じた時に、

お客様は  
「動いてもいいかな」  
と感じてくれます。

なかなか商品イメージがわからないのであれば  
まずは徹底的にリサーチをしましょう。

良い商品は「悩み」から生まれます。

オススメはターゲットの気持ちになって「日記」を書くことです。

- ・どんな行動をしているのか
- ・悩み
- ・怒り
- ・葛藤
- ・薄々思っていること



この方法は実はアメリカのマーケティング会社ではよくやられている方法です。

ターゲットをさらに明確にして、この人に新しい目標を掲げてあげれば行動しそうだなと予想するのに使います。

どこに、どんな刺激を与えてあげれば行動するのか。

**まずは相手を徹底的に理解してあげましょ  
う。**