

障害者施設商品のデザインセミナー②

日時： 2015 年 10 月 7 日

場所：梅田スカイビル タワーウエスト 2 2 階 会議室

【概要】

デザインの力を信じる

デザインによって商品の魅力が変わる = 値段が変わる

ウォルターリップマン 「ステレオタイプ概念」

たいていの場合見てから定義しないで定義してから見る・・・ブランディング

例 1. アバカプロジェクト

フィリピンの「アバカ」という素材を通して商品開発

クッションとバッグ

販売所は飛行機関連のグッズ売り場

デザインとしては、救命胴衣の取り付け方・出国スタンプのイラスト

ポップにもこだわり→付加価値となる

商品タグについてもこだわり

統一されたキャプション等売り場によって準備するものが変わる

付加価値を付けることで値段が変わってくる

売り場やターゲットによってデザイン(付加価値)は変わっていく

活動が新聞に掲載→広告会社よりオファー

トートバッグを販売したい

→その会社にあった商品に再開発

デザインを変えてその会社にあったものにする事で値段が上がる

タグも変わる

例 2. 玉造温泉に見るブランディングの可能性

過疎化していた温泉街を活性化

温泉水をつかった化粧水（ひめらぼ）など

デザインはすべて若い女性をターゲット これに絞る

写真を撮るスポットに工夫 スマホ置き場や陶芸品を飾る

「手湯」の湯を持ち帰る人々を見て・・・スプレー容器を設置販売

お守り(石)の工夫 触ると願いがかなう石に小石をつけ、もって帰るものを販売

卒業シーズンにお客様を呼ぶための工夫 学生にリサーチ

ターゲットを絞り込んだ勝利

例 3. Ms.pearl(ミスパール)

真珠のデザイン ブランディング

京都高島屋にて展開

商品カード 若い女性が使用している様子を写真に

ターゲットは若い女性

冠婚葬祭・フォーマルなイメージを払拭してカジュアルに使用を目指す

形がいびつで小さい真珠を使う それに付加価値を

マーケティング(市場調査)・・・50年前のものが今も使用されている

300例あれば掴める 700例調査

モデルも若い女性(学生) ミスパールを学祭で投票

シールを作って配る

販売会場は「高島屋」そこにあった販売方法を

学祭で使ったシールをブランドデザインに

ただし、「高島屋」で販売できる「付加価値」デザインに変化

什器はどうするか 空間演出方法

* すべてに共通

どういう人にどんな風にどう売りたいのか？

グループ討議

A 名刺ホルダー

手作り感がいい ひらひらの部分不ぞろい

ロゴを縫い付けてみては？

500 円 値段設定は適正か

パッケージに工夫してみたらもっと高値で売れるのでは

付加価値を与えるパッケージを

B 張子

パッケージを箱にしてみても？ プラケースではなく

見えなくなったときにどう購買意欲をわかせるか

食器に展開

A クッキー

パッケージデザイン 立体的にしてみても？ 立てられるような袋

帯を真ん中から少しずらしてみても？

B クッキー

材料のこだわりが伝わりにくい ディスプレイのしかた

あまり詰めて置かずすきまを空けたほうが高級感

お店に並んでいる商品の値段の違いは何なのか、よく見てみる

A パイ

価格設定に問題が

贈答品として売れる 高くても売れる付加価値を 500 円で売るように

販売場所を変えてみる

B イラストの展開の仕方

個展をしてみる 企業につなげるには・・・

他の施設の障害者と共同してみる

多くの人の目にふれてもらう

商品売っている 商売をしているという自覚を

店舗での販売方法を意識してみる 世の中で売られているものと対等に

質問

パッケージは必要？

必ずしも必要ではない パッケージをしないというデザインもある

販売場所・方法による

包み込まないのであれば、どう売るか

店頭で売るときのパッケージの仕方

カードはどう使っていますか？

パンフレットより長く保管してもらえる

ポップ代わりに使用 商品に付けて販売

【参加者の声】

印象に残ったこと

- ・デザインの力が価値を高める 付加価値を付ける
- ・デザインはディスカッション！
- ・温泉の話
- ・同じ商品であるのにデザイン（付加価値）により値段が変わってくる
- ・各団体さんとのディスカッション

感想

- ・どんなふうに売りたいか等あいまいに考えていたところが多く、考えていかなければいけないことが多いなと感じた。
- ・デザインの力の大切さ、怖さを感じた。考えて判断しなければまやかしではすぐにメッキがはげてしまう。顧客満足を第一に考えてデザインを再考していきたい。
- ・まったく違った視点からのお話で良かったです。
- ・楽しかった。
- ・固定観念を捨てることから始める→新しい発見だった。
- ・今の状況を知ることが大切。
- ・うちは小さい作業所なので、あまりあてはまらないかと思って聞いていたが、とてもためになった。小さく考えすぎている気がする。