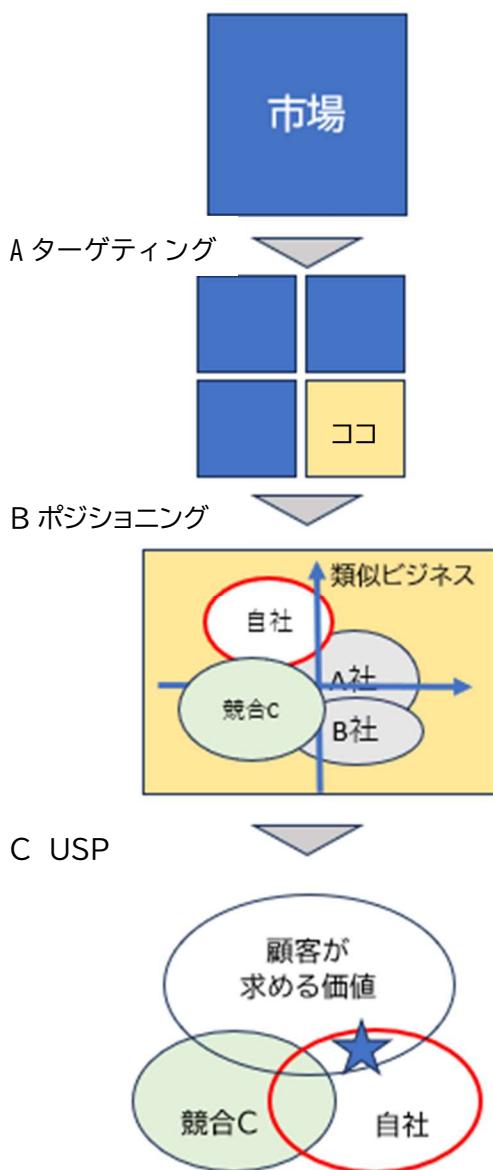


知財の広場

指名買いブランドを創るには？

質問：「気に入った商標を出願した後、指名買いブランドとして育てるにはどのような事に留意すればよいですか？」。。。うーん、難問です。しかし、大雑把ですが要点を拾ってみました。



*注

USP=ユニーク・セリング・プロポジション
(自社だけが提供できる顧客価値)

■顧客とつながる基本

マーケティングのフレームワークでは(左図)

- A 勝負領域を絞る(ターゲティング)
- B 他社と差別化する(ポジショニング)
- C 独自魅力で顧客とつながる(USP)

というステップが示されています。

つまり「競合の少ないところに絞り、独自の価値で顧客とつながる」のが基本のようです。

■指名買いブランド構築の方法

ありたい事業イメージを明確にします。

- ①「どんなお客様に」
 - ②「何を買う時に1番指名してほしいか」
 - ③「競合と比べて自社の独自魅力は何か」
- これを書き出し、上記 ABC ができているかを確認し、ずれていれば ABC を再設定し、顧客目線で物事をとらえるようにします。

■指名される価値を維持・更新する

SNS を駆使し、顧客をうまく集めても顧客の価値観に合わないと離れていきますし、商品が売れれば類似企業は必ず現れます。そこで、

- ・指名してもらうブランド名、キャッチコピー、デザイン・技術などを権利化し法的保護を確保。
- ・事業活動では USP といえる商品、サービス、広告を提供。真似されたら ABC を見直し、新しい“独自価値”を付加し続けること。

で。。。 “指名買いブランド”になれるかな??