

知財の広場

“指名買い”を検討してみる

「受注ビジネスは堅実だが収益性は低い、独自商品で収益性を高めたいが売れるかどうか不明で手を出せない、でもやってみたい案がある」。。。そういう時、“チャレンジ精神”で猛進せず、売らなくても売れるような“指名買いビジネス”を練ることをおすすめします。

以下に着眼点のいくつかを紹介します。

■ネタだし : 顧客の行列ができるネタが適

“そんなことができたなら業績倍増してしまう（笑）ネタ”や“〇〇を求めて顧客が自社に行列するネタ”など“あきらめているネタ”に実は顧客を引き寄せるヒントが隠れています。

■顧客を選ぶ : 提案がしっかりささる顧客を選ぶ

- ① 自社が得意、他社が不得意なサービスで
- ② 「このサービスがささる顧客」を選ぶ
- ③ 「ほしがる」ではなく「買わなきゃ損」と感じるチラシを書いてみる。

■競争を減らす : 敵を減らし味方を増やす

- ① 競争に参加しない
- ② 顧客は当社のサービスを選びたいか？
- ③ できれば競合とも WIN-WIN な関係めざし“競争より協業”を検討する。

■権利化する : わかりやすい名称、特徴を権利化する

- ① 指名しやすいサービス名、アイコンを商標登録する。
- ② 指名される形（印象に残るデザインポイント）を意匠登録し模倣品を予防する。
- ③ 独自機能にネーミングする、さらにコト特許、モノ特許を出願する。

顧客の視点で「自社を指名したくなる」環境が見えてくれば、販売に自信が持てます。練り上げる途上では社員もやりがいをもって取り組めて、魅力あるヒントが浮上してきます。

◎知財総合支援窓口では事業成長を加速させる支援も実施しています。

詳しくはインターネットで” INPIT 加速的支援”で検索してみてください。