

作品売上up講座②

ハンドメイド作家様のための
マーケティング戦術
～PDCAを回そう！！～

現在の核家族化が抱える問題

- ・保育園待機児童問題...
- ・小1の壁...。子どもを見てくれる人はいない。
- ・学童保育の高額な利用料金...
- ・頭打ちの収入...
- ・上がり続ける保険、年金と、税率...
- ・ガソリン価格の高騰...



今すぐ働きに行きたいのに、働きに出られない。

喉から手が出るほど収入を得たいのに、得られない。一体どうすれば...??

ハンドメイド人口の増加、市場の拡大

そんな日本の核家族化問題の背景が助長して、

近年急激にハンドメイド人口が増加し、ハンドメイド市場が拡大しています。

そして、今後もハンドメイドブームは継続していくことが考えられます。

自宅にしながら、隙間時間を活用して作品を製作し、
やり様によっては会社勤め以上の収益を上げることが
出来るお仕事。

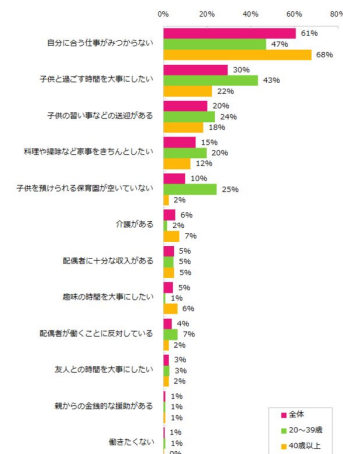
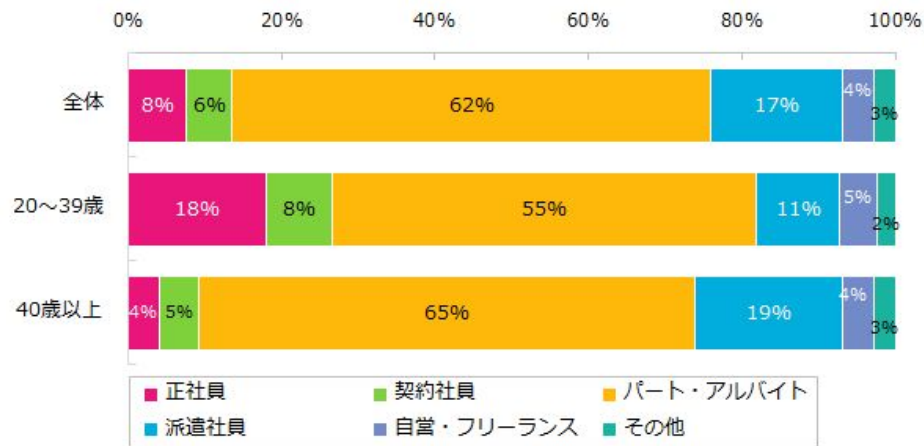
それが、ハンドメイドという働き方だったからです。



女性のワークライフバランスの現実(※enジャパン調べ)

ハンドメイドで作品を手掛け、販売をしようと活動をしている方の大半は
乳児から高校生の子どもの持つ女性(母親)になります。

乳児から高校生の子どもの持つ女性の働き方調査の結果が以下のグラフです。



働き方の多様化と、副業を推進する国の流れ

主婦をしながら、パート勤めをしながら、
正社員で働きながら、子育てをしながら。

ハンドメイドって、楽しいんです。

気楽に出来るんです。国も副業を解禁にしたんです。

厄介な上司も、出来の悪い部下も、相性の悪い同僚も、自分の作品作りには
介入しません。後ろ指だって、指される筋合いはありません。...でも？



いいと思っている作品が売れない...どうして？

作っていると楽しくなって、どんどん作っちゃった！

自分では最高の作品だと思ってるのに、なぜだか

あまり作品が売れない...。どうして？？

こんなに、かわいい作品なのに！

こんなに、安くしたのに！

こんなにも、素晴らしい！いい作品。

さて、お客様にとって、必ずしもそれは「いい作品」なのでしょうか？？



売れなかった理由を振り返る→PDCAを回す

P:計画→D:計画に沿って動く→C:評価→A:改善して動く→P:動いた結果から計画を立てる...繰り返し。

PLAN:例＞ズパゲッティのバッグを販売しよう！委託販売してみよう。

DO:例＞委託店と契約して、販売が開始された。どれくらい売れるかな？

CHECK:例＞あれ？思っていたより売り上げが少ないな...どうしてだろう？

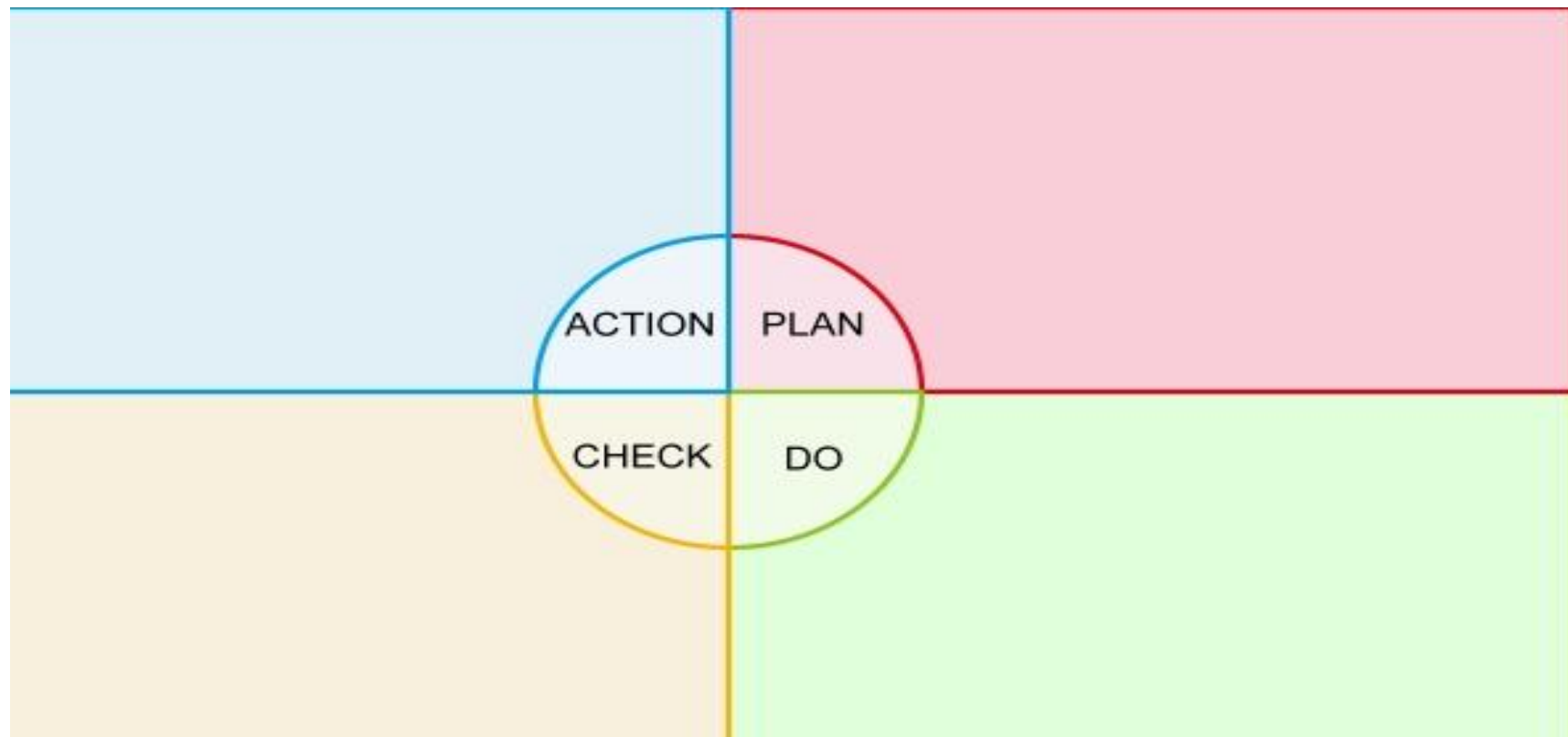
ACTION:例＞お客様の反応はどんな感じだったのか、お店に聞いてみた。

PLAN:例＞大き過ぎて重くなり過ぎるという意見があった。大きさを変えてみよう。

DO:例＞目数を減らしてバッグを小さくしてみた。今度はどうかな？

この繰り返し

実際に行動計画に挙げてみましょう



ハンドメイド市場の拡大→販売競争を制するには。

ハンドメイド市場が拡大して、

ハンドメイド作品に対する評価が上がってきているのは素晴らしいこと！

ですが、マーケット市場が大きくなると必然的に競合(ライバル)も増えます。

販売競争を制するには他のハンドメイド作家様がやっていないことに着手。

お客様のニーズを把握して、ビジネスの手法を用いた分析を行うことで

作品の改善ポイントや魅せ方、アピールの方法など、適切なものを

見付けていくことが可能となるのです。

ハンドメイドの販売の方法は沢山ある！

- ・ハンドメイドイベントに出店する。
- ・ネットショップに出品する。
- ・フリーマーケットに出す。
- ・直接友人や知人に買ってもらう。
- ・レンタルボックスや委託販売店に持ち込む。



数ある販売方法の中で、自分が使いやすく、自分がターゲットにしているお客様の目に止まる方法がベスト。

お客様(ターゲット)の軸が定まっていないと...

例えば、80歳以上の超高齢者に人気のある作品をネットショップに出したとして、果たしてネットショップでのお買い物を完璧にやりこなす超高齢者が、割合として、日本に一体どのくらいいるのでしょうか？

例えば、限られた予算の中で生活を回さざるを得ない子育て中の専業主婦の方が、1か月アクセサリーに自由に使える予算は、一体どれくらいの額でしょうか？



ターゲットを定めることの重要性

ターゲットの軸が定まっていないと、アピールの方法や価格設定、デザインにミスマッチが生じてしまう可能性が高まります。

ミスマッチを改善しないまま、アピールを適切なものへと変化させないまま、

やみくもに作品を作って、やみくもに販売しようとしても、

お客様にとって「いい作品」にはなり得ない。つまり結果は変わりません。

では、お客様に「いい作品」と思って頂くには、売れる作品にしていくには、
一体何が必要なのでしょうか？

ご覧頂きまして、有り難うございました

※こちらの資料は、通常店舗で販売している資料になります。

※オンラインサロン会員様のみ、無料で閲覧頂けます。

※こちらの資料を複製、口外することは、禁止致します。