

文化ビジネス通信

2年目の今年は、1年目よりさらなる飛躍を目指し、地域の魅力をビジネスにつなげ、世界にも発信します。

Facebookにて「長野県諏訪実業高校文化ビジネス教育」の情報発信中です。

平成29年9月22日
長野県諏訪実業高等学校
SPH通信



2年生の取組

2年商業科商品開発の取組

1年生の時に諏訪地域の伝統文化・産業等を講演会を通じて学び、まとめてきた2年は、学んできた内容を実践に移すべく学習を進めています。

すぐに大きな成果をあげることができませんが、着実に学びを深めていきたいと考えています。

商品開発アイデア演習

8月28日に株式会社プラグ小川亮様より商品開発のアイデア出しについて講義を受けました。

商品開発のアイデアを出すために、「タケコプターを売りに行こう!」という課題に取り組みました。誰に売するのか(ターゲット)、どのような場面で使用されることを想定しているのか、いくらで販売するのか、といったことを生徒は必死に考えました。そして、なぜこのようなことを考える必要があるのか説明を受けました。そこで生徒は自己満足で終わる商品ではなく、多くの人に喜ばれる商品を開発するためには、「誰のために」「何のために」商品を開発するのかしっかり考えなければいけないことを学びました。



企業視察

9月11日、時計企画室コスタテ清水新六様より商品コンセプト、こだわりについてお話を伺いました。

「SPQR」というブランドで腕時計を販売しており、時計愛好家の間では名の知れたブランドになっていますが、意外と地元諏訪地域の方でも知らない方が多いのではないのでしょうか。そのような地元の企業のことを知り、情報を発信していきたいと思い訪問しました。詳しくは紹介パンフレットを作成して紹介したいと思っていますが、「売れるモノを作る」=売れないモノは作らない、といった商品企画の基本的な考え方を伺い、商品企画を考える際の大切な考え方を学ぶことができました。



生徒の感想

- ・「デザイン一つで売り上げが変わるってすごいと思った」「商品のアイデアを出すときはコンセプトがしっかりしていないといけないことが分かった」「たくさん考えることがあり、奥が深いと思った」「一つの商品が、長い時間をかけてつくられているのがすごいと思った」「人によってアイデアの考え方も違って、自分の意見と比べ参考になりました」
- ・「商品企画の基本的な考え方に共感しました。自分の好きなように作っても欲しいと思う人がいないと売れないので、ニーズを考えないといけないと思いました」「私の持っている時計とは違った、昔の機械式時計に興味を持ちました。とっても良い機会になりました」