

## 2/12勉強会（ロジカルシンキング）

### 【プチワーク】

考えるってなに？

→言語化、見える化すること

### 【ワーク】

コストコの日本進出戦略を考えてみよう

コストコ（外資系の業務スーパー）が日本に進出しましたが、日本では売上が伸びづらい。

この解決策はどのように出したら良いのか。

↓

- ・会員制なので、気後れする
- ・コスパは良いが量が多い
- ・商品の安全性や信頼に不安がある
- ・まとめ買いをする習慣が定着していない
- ・日本人は大人数で集まって食事を楽しむことが日常化されていない

↓

- ・大容量と併せて小分けの販売もおこなう  
（コスパ以上に商品の良さを知ってもらうため、少人数家族のため）
- ・広く認知してもらうためにSNSや広告で展開する
- ・会員以外でも買い物ができる機会を設けるなど、新規顧客へのアプローチが必要
- ・スーパーという括りではなくレジャー感覚で楽しんでもらえる商品の品揃えをすることで  
関心を持って来店を促す機会を作っていく

### 【セミナーで最も印象に残った点とその理由】

考えるとは何か？について考えたことがなかったので、今回の勉強会は新鮮でした。

頭の中で整理できずに質問や発言ができないことが多いので、文章にすることで

自分の偏った思考を客観視することができると理解できました。

短絡的な思考の認知バイアスが人間の脳にあるということが大変興味深く感じました。

### 【感想】

文章として書き出す作業というのは自分の考え方を是正することができ、

早い段階で課題を見つけて解決に導く方法なのだを知ることができました。

慣れるまでは時間のかかる作業ではありますが、行動に移していこうと思います。