

6/25勉強会 仮想思考

ワーク

Q 乾燥肌向けの化粧品をInstagramで配信するも、反応が悪かった。問題点は？

A ①現状の問題：消費者の購買意欲を煽動できていない

- ・商品の効果に対する根拠がない（具体的な口コミ、商品説明がない）
- ・無料体験は無期限なのか、期限があるのか分からない
- ・本来の価格帯が分からないため、使用が持続可能なものなのか判断できない

②解決すべき問題：商品の情報が明確になっていないため、他商品と差別化できていないこと

- ・簡素すぎる情報
- ・別にわざわざこの商品を買わなくてもいいと思わせてしまっている

③解決策を立案：なぜ価値があるのか一目でわかるようにする

- ・無料体験に期限をつけるか、条件をつける（何月何日まで/初回無料など）
- ・他の製品と比べ何が特別なのか分かるようにする
- ・口コミを載せる

感想

そもそも正解がないのに正解を探し続け、結局自分の意見が言えないことが多々あります。

自分の仮説を周りにどんどん発信していく力をつけたいと思いました。そのためには、普段から考えをまとめ、順序立てて話すなど、伝える力を養っておくべきで、そこがロジカルシンキングに繋がっていくのだとも思いました。

自分の未経験のもの、過去の事例がない場合だけに、仮想思考を活かすのではなく、行き詰まった時にも利用してみたいと思っています。