

④ 「売れる商品を作るには」①

「一段落目」売れる商品を作るために必要だということ

(例)

売れる商品を作るために必要な物は何か。それは何といっても独創性でしょう。誰も今まで思いつかなかったような新しいアイデアが、現在までの大ヒット商品を生み出してきたのだと思います。

「二段落目」一段落目に提示したことについての説明。

(例)

もちろん、ただ独創的ただけでは売れないと思います。会社にはマーケティングといって、消費者が今どのような商品やサービスを求めているのか調査する部門があるそうです。人々が求めているものとマッチしていなければ、どんなに独創的であっても、奇妙で珍しいだけの商品になってしまうと思います。しかし、いくら需要があるからと言って、他の会社と同じものを作っているだけでは、競争には勝てません。同じ種類の商品であっても、他とは違う価値を持つていなければ、ヒット商品になるわけがありません。また、人々がすでに求めている商品を作っているだけでもダメだと思います。今まではなかったようなもので、人々が潜在的には求めている、思いつくことのなかったような商品。そういうものが、大ヒット商品になるのではないでしょうか。

「三段落目」具体的な例や体験を挙げながら、意見を展開する

(例)

そんなヒット商品の例として、僕が第一に挙げたい商品は、アップル社のiPhoneです。アップル社はマッキントッシュを世に出した。パソコン界の老舗ですが、パソコンと音楽プレーヤーを結びつけたiPodを作り、一躍音楽端末業界のトップに躍り出ました。そして、そのiPodと高機能携帯電話を結びつけて作り出したのがiPhoneです。パソコンを作っていた会社が、音楽や携帯電話の世界も取り入れ、十年も前ならまだ未来の世界の夢の道具のように思われていたものを、現実の世界に生み出してしまったわけです。誰も考えないもの、考えたとしても本気で実現しようとしなかったものを、アップル社のスティーブ・ジョブズは作り出しました。今までと同じことや、他の人がしているのと同じことをしていたら、iPodもiPhoneもきつと生まれなかったと思います。では、どうすれば彼のように独創的な商品を作れるのでしょうか。たぶん、常識にとらわれないで、なおかつ真剣に人々が求めそうなものを考え、地道にそれを作っていくことなんだと僕は思います。

「四段落目」結論・まとめ

(例)

登場するまでは誰も欲しいと思っていなかったのに、登場した途端に多くの人たちがほしくてたまらなくなるような商品。そんな商品を、僕もいつか作ってみたいです。