

「売れる商品を作るには」②

「一段落目」売れる商品はなぜ売れるのか

(例)

世の中には、多数の人がほしがってたまらなくなるような商品が時に生まれる。そういう商品はなぜ売れるのか。当然だけど、みんなが欲しがらるからだ。では、どうしてみんなは欲しがらるのか。それはたぶん、みんなが持っているからだ。

「二段落目」一段落目に提示したことについての説明。

(例)

ある商品が生まれる。今までなかったような商品で、便利だったり、綺麗だったり、美味しかったりして、魅了される人がある。そうして、一部の人たちが購入する。本当にいい商品だったら、買った人たちがそれを知人に教え、同じように魅了されて買う人が増え、同じような口コミが広がっていく。こうしてヒット商品ができる。そこまではいい。でも、大ヒット商品と呼ばれる商品の場合、別の要素が加わる。その商品は今までなかったような商品で、なかった以上は、今までのたくさんの人たちが特に必要としていなかった商品だともいえる。そして、ヒットした後も、やはり必要としない人がたくさんいる。が、そのままでは大ヒットにはならない。大ヒット商品になるのは、必要としない人たちまでもが、買いたくてたまらなくなるからだ。なぜそんなことが起こるのか。それは、たくさんの人が持っているものは、たとえ必要でなくとも、持っていないとみじめに思えてきてしまうからだ。

「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)

今、iPhoneやXperiaなどのスマートフォンが大ヒット中だ。でも、私は必要としていない。欲しくもない。なくたって、全く困らない。だから買わない。じゃあ、スマートフォンを持っている人たちはどうだろう。スマートフォンを持っている私の友だちは、スマートフォンでゲームをしたり、ダウンロードした動画を見たり、写真やビデオを撮ったり、撮った写真やビデオをいじって遊んだり、Facebookをやったりしている。それって、そんなに楽しそうに見えない。たぶん、私の友だちにもiPhoneはそれほど必要とされていない。でも、友だちは盛んにiPhoneの購入を勧めてくる。正直なところ、ウザい。大したことに使えているわけでもないのに、バカだと思う。それでも、その子に言われてスマートフォンが欲しくなり、買ってしまった子が何人かいる。そして、その子と同じようにスマートフォンをしょっちゅういじって下を見ている。やっぱり、大したことに使っていない。

「四段落目」結論・まとめ

(例)

大ヒット商品が生まれる訳には、いつも似たようなところがあると思う。つまり、その商品を本当は必要としない人たちにさえ買いたいと思わせてしまふ、少しばかりの集団心理だ。私は、これからも、できる限り要らないものは買わないようにしたいと思う。