

起業新聞

2019年7月16日
株式会社 C-SAVON
取締役 毛笠龍之介

C-SAVON の軌跡



コミュニケーションへの挑戦

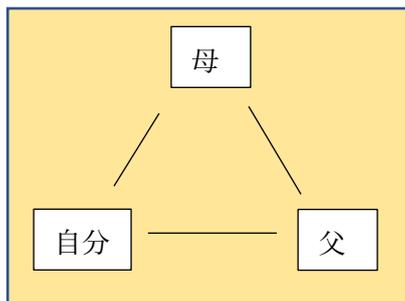
「コミュニケーションを売りたい」

グループで何を作って売りたいかを議論するときに、私はこう意見しました。コロナの影響が大きく及んでいた当時、実家に帰ることができず両親と話ができない、友達ともろくに会うことができないなど、人と人との関わりが薄れていくのではないかと考えての提案でした。

しかし、コミュニケーションというぼんやりとしたイメージのみが先行したため、商品を決める会議は混迷を極めました。

僕たちが出してきた案は「ギフト」という考え方でした。例えば母にギフトとしてモノを贈ることで次に示す3つのコミュニケーションを生み出せます。

- ①自分↓母へのメッセージ
- ②母が父や近所の友達に自慢する
- ③帰省した時に直接話す



ひとつのギフトで沢山のコミュニケーションが生まれる！

宣伝方法の変更

販売がECサイトにて売り出してから、僕たちは大きな壁にぶつかることになりました。それは知らない人に知ってもらえないこと、そしてそもそも知らない人にとってギフトせっけんは買いにくい商品であることです。

「動画を送る↓せっけんをつくる↓せっけんを贈る」と、それなりに面倒くさいと感じる過程がたくさんあります。

そこで我々は宣伝をすることを一切やめ、すべての呼びかけを知り合いにシフトすることに決めました。これによって

「動画を送る」「せっけんを贈る」の二つの過程を取り払うことに成功しました。

編集後記

今回、この講義を通して一番感じたのは、仕事を振り分けることの難しさです。ひとりが少しでも進めてしまうと他のメンバーは途中から入りにくくなるが多々ありました。これに対し、常にLINEのノート等を使い、メンバーに常に共有しておくことが対策案として感じられました。私たちの班は比較的平穩に終わることができてよかったです。