

二番煎じにならない方法

～ユニークなアイデアで市場を切り拓く～

目次

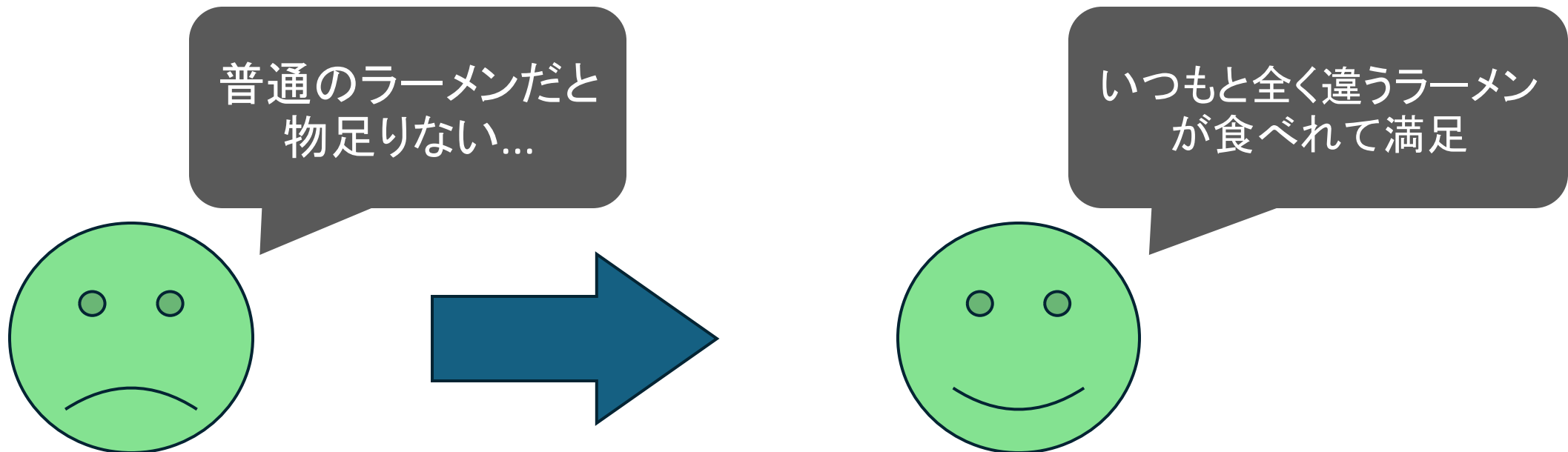
1. 自己紹介
2. みんなと同じ道を選ばない
3. 需要が1でもあればOK
4. わたし流！変なアイデアの発想方法！
5. まとめ

突然ですが！

7色に光るメガネ、
持っている！？

みんなと同じ道を選ばない

- ただのラーメン屋だと差別化が難しい...
→ では、食べると味変するラーメンを作ろう！！



みんなと同じ道を選ばない

世の中には実際に変わったお店が存在します...

- ネコと触れ合える猫カフェ
- ラーメンを一人で黙々と食べる「一蘭」
- 真っ暗なレストランなど...

これらのアイデアも最初は「そんなの流行る？」と思われた

ポイント

誰もやっていないけど、言われてみるとちょっと気になる

需要が1でもあればOK

- 世の中には不思議な商品がありふれています...
- 光るお箸、光るLEDTシャツなど...

いる？と思いますが...

都合により見せれません

[上海問屋 光るゲーミング箸改](#)

都合により見せれません

[スマートフォン経由のLEDRGBカ
ラープログラマブルLEDTシャツ
Gluwy\(iOS / Android\)-マルチカ
ラー](#)

全て 需要がなくてもあればOK

- 世の中には不思議な商品がありふれています...
- 光るお箸、光るLEDTシャツなど...

需要がある

いる?と思いますが...

都合により見せれません

都合により見せれません

わたし流！変なアイデアの発想方法！

- 大喜利大会みたいにとりあえずふざける
とりあえず、なんでも光らせてみるのもアリ
- アイデアを思いついたらと不可能だと思ってもやる
それは絶対できないでしょと思っても、打開策が見つかる！

わたし流！変なアイデアの発想方法！

- アイデア実行中に別のアイデアが浮かんだら乗り換える
連想する形でアイデアが浮かんできたら、乗り換えてみるのもあり
- 身近なものから連想する
→スマホの通知 x Twitterで、有名人体験アプリ

ポイントのおさらい

- 誰もやっていないこと＝誰も求めていないことではない
- 需要がほんの少しでもあればビジネス
- 少しでもアイデアを思いついたら挑戦すべし
- 身近なものから発想すべし
- 諦めない



番外編

- 私の中学2年生からの作品のコンセプト
- 日常生活には全く役に立たない
- 笑いを取れる
- 身近な存在にあるものの延長線

作品のコンセプトはこちら

<https://hokora-lab.org/?p=38>



終わり