

実践演習 D

1. 演習の目的

業種を問わず、多くの事業者が直面する「**代表的な失敗例**」を学ぶため

2. 演習の方法

次の課題について「**あなたの考える回答**」をメールで送信してください（字数は問いませんが、最大 1,000 字程度まで）。メールの本文に記載するか、ワード等で作成したファイルを添付して送信してください。

3. 課題の内容

ある会社が、輪切り丸太を利用したテーブルを作りました。テーブルは、国産ヒノキの丸太に、海外から取り寄せた鉄製のテーブル脚を取り付けて作られます。素材とデザインを重視したため耐久力が弱くなってしまい、10kg 以上の重荷には耐えられません。

商品を 1 台作るだけで 20,000 円かかるので、販売価格は 25,000 円で設定しています。この会社は、この商品を作るまでに、多くの資金と時間を費やしています。そのため、何としても販売数を増やしたいと考えています。

あなたは、誰をターゲットに、どのように販売すればいいと思いますか？



(写真はイメージです)

この演習は、設定を変えていますが、**実話をもとに作成**しています