



【ブランド主導型】 新商品開発と販売戦略のサポート

2025.3.17

一般社団法人Be-Team

1 商品開発のアプローチ

新商品を開発する際には、「ブランド主導型」と「マーケティング主導型」の2つのアプローチがあります。

ブランド主導型は、独自の世界観や価値観を軸にブランドを築き、ファンを獲得しながら市場を開拓する方法です。一方、**マーケティング主導型**は、市場のニーズを分析し、需要に応じた商品を開発することで売上を最大化する手法です。

どちらも有効な戦略ですが、競争が激化する現代では、**ブランドの魅力**を明確に打ち出し、**価格競争に巻き込まれずにファンを育てる「ブランド主導型」**が注目されています。

商品開発の2つのアプローチ



ブランド主導型

「この指とまれ！」
と旗印をたて、
興味がある人を集める方法



マーケティング主導型

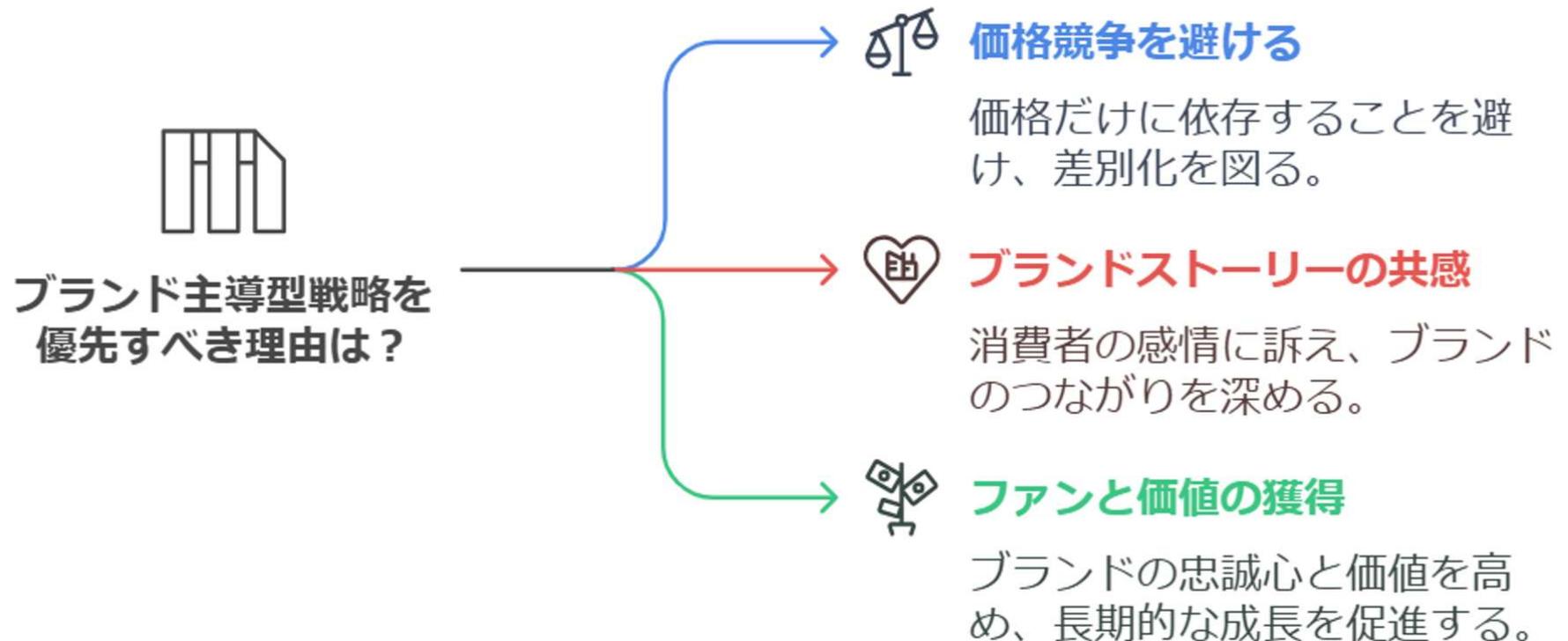
データを分析し
「これが欲しかったんでしょ？」
と問いかける方法

なぜブランド主導型が重要なのか？

市場には多くの競合商品が溢れ、価格や機能だけでは差別化が難しくなっています。そこで注目されるのが、**ブランド主導型の商品開発**です。

消費者は単に「良い商品」だから買うのではなく、**ブランドの世界観や価値観に共感し、ファンとして支持する**ことで継続的に購入します。ブランドのメッセージが明確であれば、価格競争に巻き込まれず、長期的な成長が可能です。

また、SNSや口コミを活用することで、ブランドの魅力が広まりやすくなり、**広告費に頼らずとも自然に市場が拡大する**というメリットもあります。



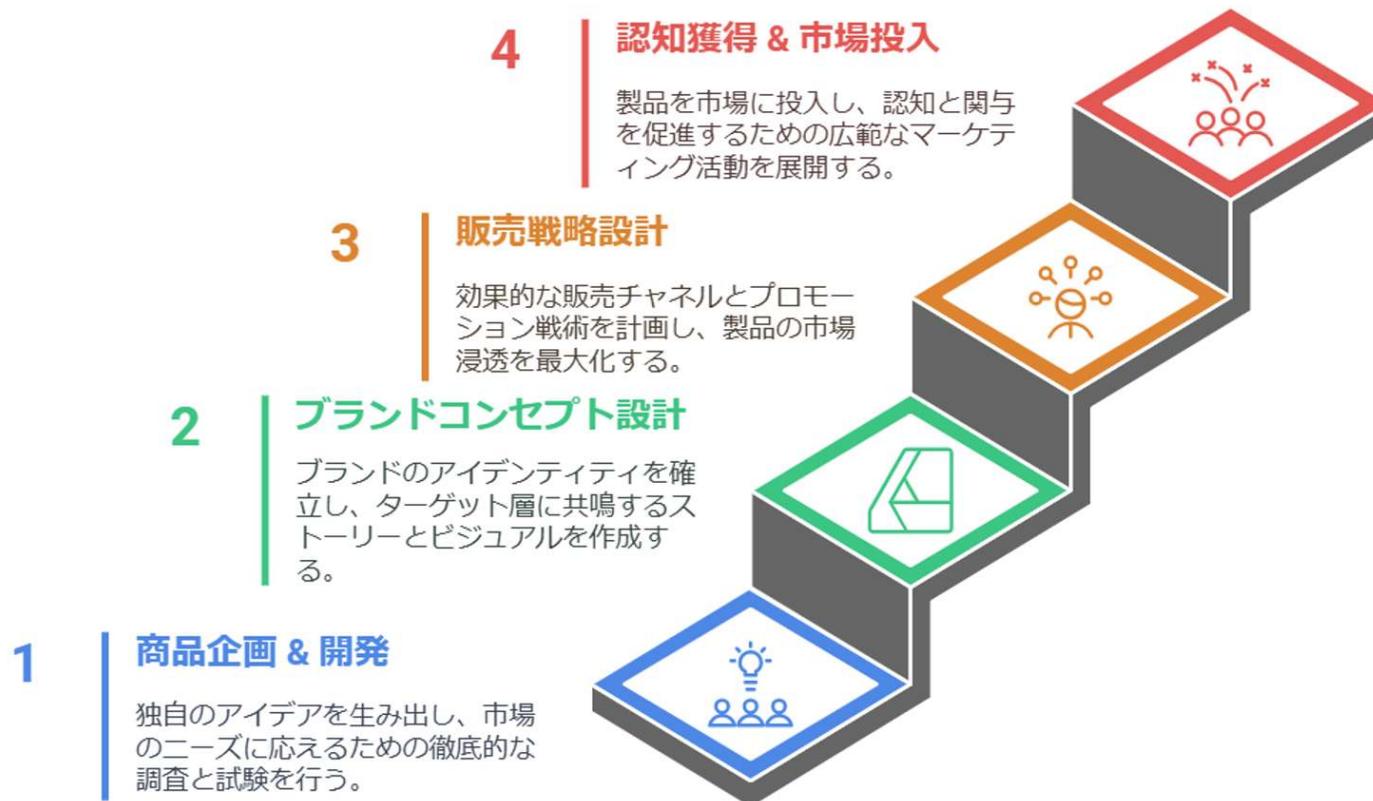
商品開発から販売までの流れ

ブランド主導型の商品開発では、**市場の競争に埋もれない独自の価値を創り出し、それを適切な形で市場に届けるプロセス**が重要です。

まず、**商品企画・開発フェーズ**では、市場調査を行い、ターゲットに合ったコンセプトを確立しながら試作を進めます。次に、**ブランドコンセプト設計**を通じて、世界観やメッセージを整理し、ネーミングやパッケージを設計。さらに、**販売戦略の設計**によって適切なチャネルを選定し、価格設定やプロモーション施策を決定します。

最後に、**認知獲得施策**を展開しながら市場投入し、PDCAを回してブラッシュアップすることで、**持続的に成長するブランドを構築**できます。

製品発売までのステップ



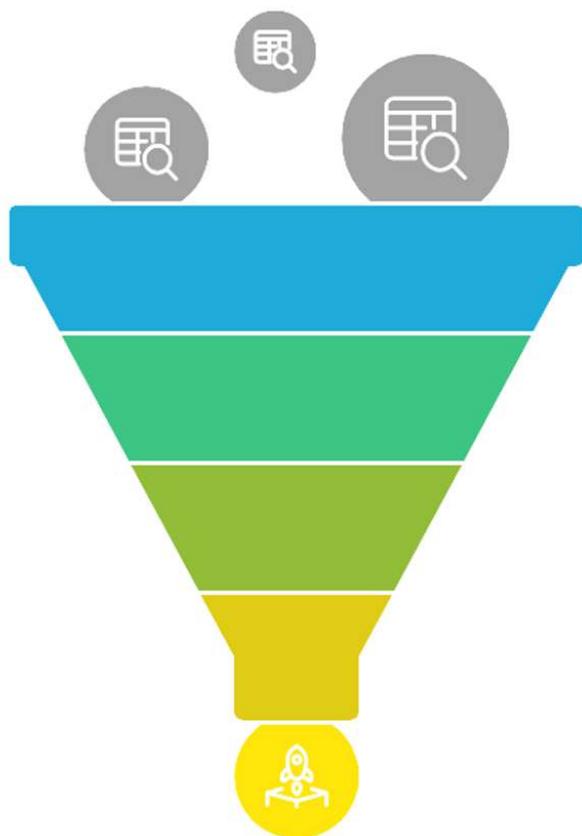
4 本サービスのサポート内容

本サービスでは、**市場調査からブランド設計、試作、販売戦略、認知獲得施策の立案まで、一貫したプロセスを支援**します。

まず、**市場調査**によりターゲットのニーズや競合の動向を分析し、開発商品の方向性を明確化します。次に、**ブランドコンセプト設計**を通じて、ストーリーやビジュアルを構築し、商品の価値を最大限に引き出します。さらに、**試作開発のサポート、販売戦略の策定**により、適切なチャネル選定や価格設定を行います。

最後に、**認知獲得アイデアの立案**を通じて、オンライン・オフラインの両面からPR戦略を設計し、ブランドの魅力を効果的に広めます。

提供可能なサービス内容



商品企画

ターゲット分析 & 競合調査
価値を引き出す商品アイデアの立案
試作・モニターテストの実施支援



ブランドコンセプト設計

ブランドストーリー作成
パッケージ・ネーミング起案支援



販売戦略立案

適切な販売チャネル（EC・店舗・卸など）の選定
価格設定・収益モデルの設計



認知獲得アイデア

PR・メディア活用戦略
オンライン & オフラインでの口コミ施策

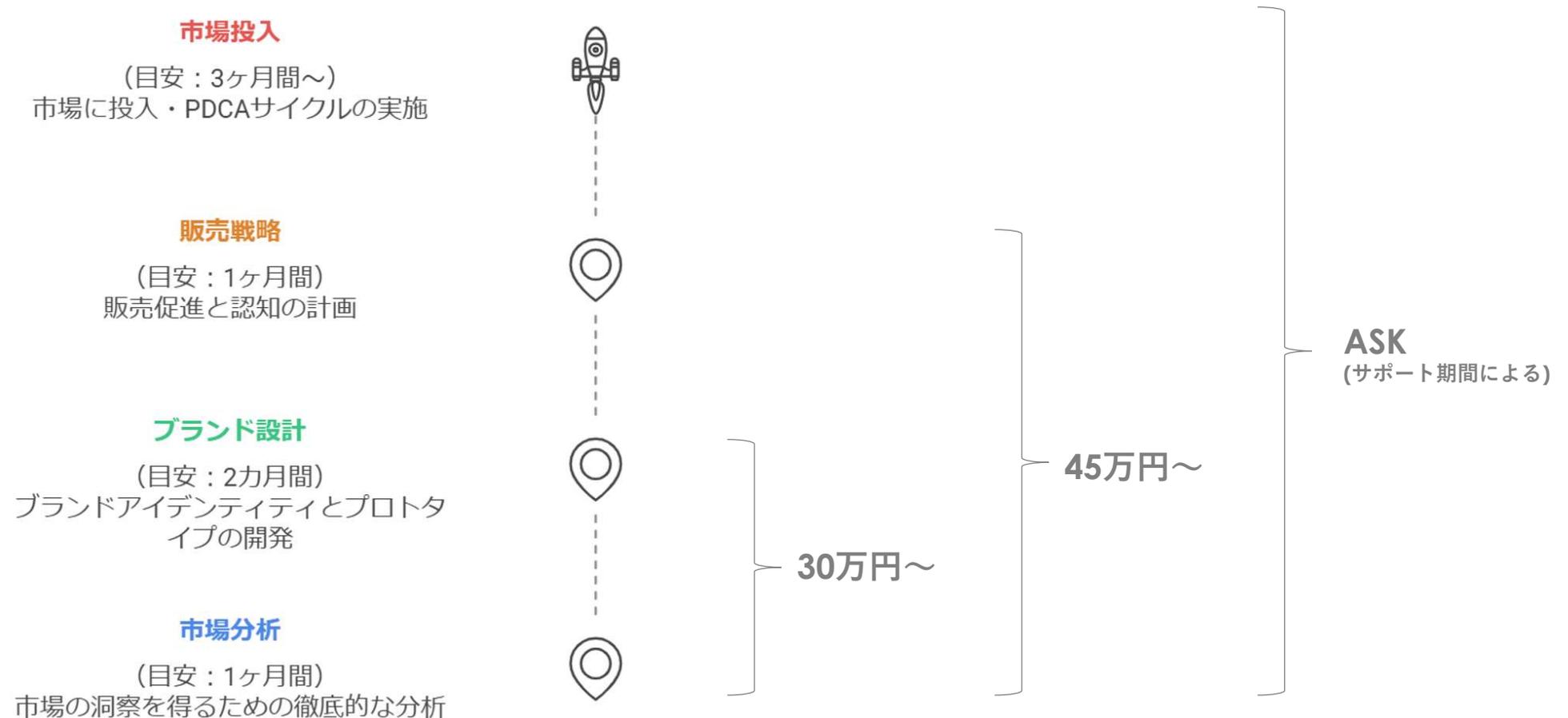
料金プラン

本サービスでは、商品開発の進捗や目的に応じた柔軟な料金プランを提供しています。

市場分析からブランド設計・試作開発までのサポートを 30万円～ でご利用いただけます。さらに、販売戦略・認知施策の設計を含めたプランは 45万円～ にて提供いたします。

また、市場投入後の販促施策やPDCAサイクルの実施までを含めたプランについては、サポート期間に応じて個別にお見積もり (ASK) となります。ブランドの成長フェーズに応じて最適な支援を行いますので、ご要望に合わせたプランをご提案いたします。

※ご予算に応じて柔軟にお見積りいたしますので、まずはお気軽にお問い合わせください。



まとめ（本サービスに期待できる効果）

本サービスを活用することで、競争の激しい市場でも埋もれない独自のブランドを確立し、価格競争に巻き込まれずに長期的なファンを獲得できることが期待できます。

また、ターゲットに最適な販売チャネルを選定し、認知施策と組み合わせることで市場への浸透が期待されます。さらに、データを活用したPDCAサイクルを実施することで、継続的な成長を支援します。

ブランドの価値を最大限に引き出し、持続的な成功を目指すために、ぜひ本サービスをご活用ください。

プロジェクトの成功に欠かせない4つのキー



独自性のあるブランド構築

競争の激しい市場でのブランドのユニークさとアイデンティティの確立。



戦略的な販売展開

ブランド価値を最大化するための販売チャネルと価格設定の最適化。



効果的な認知拡大

ブランドのリーチを広げるための多面的なプロモーション手法の実施。



継続的な成長支援

市場の変化に対応しながら成長を促進するための販売データの活用。