

商品・サービスを生み出すために知っておいていただきたい基本原則は、「アイデア」＋「アイデア」でしか「新しいアイデア」は誕生しないということです。

つまり、A という商品を御社が扱っている場合、A だけだと新しいアイデアは生まれることはありません。

そこに、B という商品やサービスなどが加わることにより、初めて新しいアイデアが生まれるのです。

まずこのことの理解を深めることで、世の中の情報をキャッチアップして、新しいアイデアを作る、という視点に立ってみることをおすすめします。

また、代理店展開において新たに商品・サービスを生み出すためのキーワードは以下の通りですので、こちらも参考にしてみてください。

### 【独自化】

既存の商材にプラスαの要素をプラス（あるいはマイナス）して新商材を生み出す

例）ホームページ制作 → リード獲得 HP、ランディングページ

### 【細分化】

ターゲットを限定することでその顧客（業界）専用の商材を生み出す

例）ホームページ制作 → ドクター向け HP （サービス名 for ドクター）

### 【パッケージ化】

すでにある商材と組み合わせて新しい商材を生み出す（例えばコンサルサービスなどは簡単に加えやすい）

例）ホームページ制作 → 顧客獲得自動化サービス（ホームページ制作にステップメールなどを付加）

### 【他社商材】

こだわりを捨てて御社が1次店になれる商材を探してみることも推奨します。

他社商品の人気・ネームバリューを使って代理店を獲得し、自社商材も一緒に販売してもらう作戦です。

上記のパッケージ化との合わせ技で、どこにもないオンリーワンの商材を作り出すことも可能です。

例）ホームページ制作 → SEO やセキュリティを組み合わせで独自サービスにする