

2024.03.11

アウトプット資料①

ヨシタケリョウタ

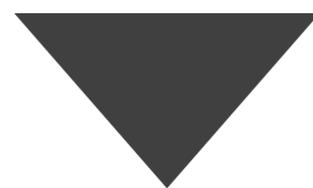
テーマ

「悩み」と販売への活用

HARMの法則

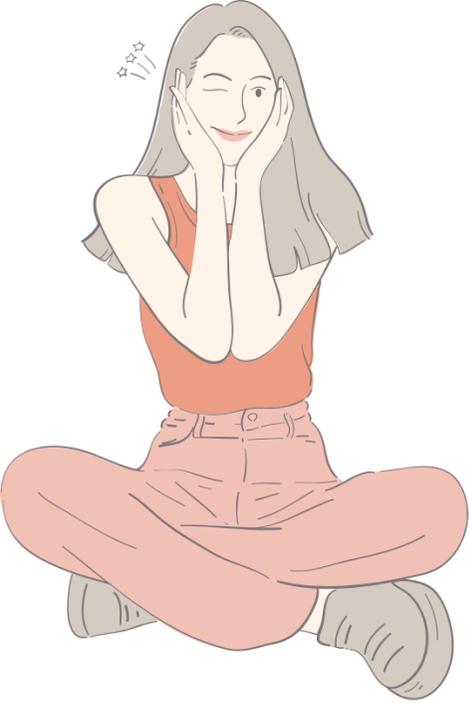
人間の悩みは4種類

健康・将来・人間関係・お金



ハームの法則

H A R M



HARMの法則具体例

健康：H ealth

■美容、ダイエット、病気、加齢...

将来：A mbition

■野心、夢、理想...

関係：R elation

■恋愛、結婚、友人、同僚...

お金：M oney

■収入、保険、借金、年金...



HARMの法則具体例

健康：H ealth

■美容、ダイエット、病気、加齢...

将来：A mbition

■野心、夢、理想...

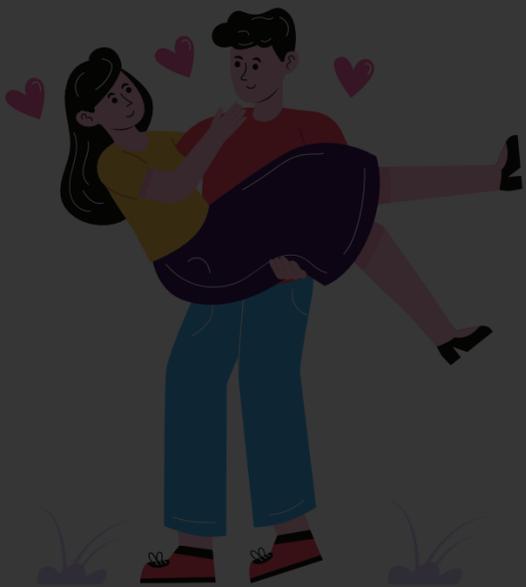
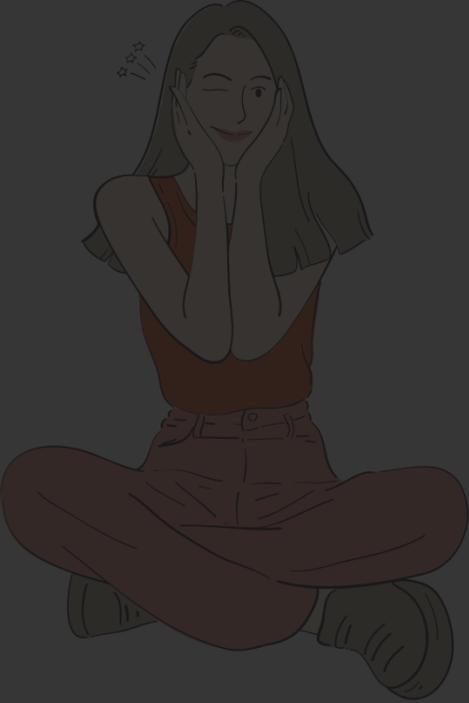
*** HARMは年代と掛け合わせて使います ***

関係：R elation

■恋愛、結婚、友人、同僚...

お金：M oney

■収入、保険、借金、年金...



年代がわかれば悩みが浮かぶ

例えば・・・

■健康の悩み H

20代：ダイエット、肌荒れ

30代：肥満、薄毛、産後体型

40代：ガンや重大疾患などが怖い

50代：視力低下、筋力低下

年代がわかれば悩みが浮かぶ

例えば・・・

■健康の悩み H

- 20代：ダイエット、肌荒れ
- 30代：肥満、薄毛、産後体型
- 40代：ガンや重大疾患などが怖い
- 50代：視力低下、筋力低下

例えば・・・

■お金の悩み M

- 20代：遊ぶお金が欲しい
- 30代：家計・子育て・マイホーム
- 40代：親の介護
- 50代：老後資金

年代がわかれば悩みが浮かぶ

例えば・・・

■健康の悩み H

20代：ダイエット、肌荒れ
30代：肥満、薄毛、産後体型
40代：ガンや重大疾患などが怖い
50代：視力低下、筋力低下

例えば・・・

■お金の悩み M

20代：遊ぶお金が欲しい
30代：家計・子育て・マイホーム
40代：親の介護
50代：老後資金

年代とHARMを合わせると



年代がわかれば悩みが浮かぶ

例えば・・・

■健康の悩み H

- 20代：ダイエット、肌荒れ
- 30代：肥満、薄毛、産後体型
- 40代：ガンや重大疾患などが怖い
- 50代：視力低下、筋力低下

例えば・・・

■お金の悩み M

- 20代：遊ぶお金が欲しい
- 30代：家計・子育て・マイホーム
- 40代：親の介護
- 50代：老後資金

年代とHARMを合わせると



何をどうやって売ればいいかわかる

理解を深めるために最初はあえて.....

HARM **ガン無視**で
セールスしてみよう

課題：この女性にプロテインを売ってみよう！

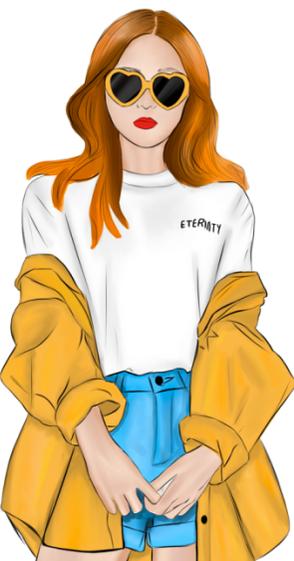


課題：この女性にプロテインを売ってみよう！



姉ちゃん！
プロテイン飲んでさ！
ムキムキになろうぜ！
含有率9割越えだよ！

ムキムキになったら
困るんだけど……
……てか含有率??
何の????????



課題：この女性にプロテインを売ってみよう！



ムキムキになったら
困るんだけど.....
.....てか含有率???
何の?????????



一旦作戰會議

HARMと年代を掛け合わせてみよう！

▼ 売る前に情報整理 ▼

■ 目的

→ プロテインを売る

■ HARMから何を使うか選定

→ 今回はH(健康)

■ ターゲットの年代と性別

→ 10代後半～20代前半女性

■ HARM×年代

→ 美容系の悩みがありそうだなあ

→ 美容と合わせて売ってみようかな



HARMと年代を掛け合わせてみよう！

▼ 売る前に情報整理 ▼

■ 目的

→ プロテインを売る

■ HARMから何を使うか選定

→ 今回はH(健康)

■ ターゲットの年代と性別

→ 10代後半～20代前半女性

■ HARM×年代

→ 美容系の悩みがありそうだなあ

→ 美容と合わせて売ってみようかな

もちろん例外あるが...

一般的な若年層の健康の悩み

肌荒れ (ニキビなど)

ダイエット (二の腕、脚など)

ニキビとか二の腕が
気になるうう...ひえん...



実際はもっと深くリサーチ。
今回はあくまで一例として簡略化。

再チャレンジ

HARMと年代を掛け合わせて
プロテインを売ってみよう！



HARMと年代を掛け合わせて
プロテインを売ってみよう！

プロテインには美容効果があるよ。ムキムキマッチョマン専用
じゃないんだよ。髪の毛も肌も体の多くがタンパク質でできて
いるからむしろ美容のために飲むべきだね。肌荒れ、ダイエット
ト、美容にはタンパク質がめっちゃくちゃ大事な
だよ！！！！...無理なダイエットしてないの？プロテイン
は美味しいし、お腹も膨れるし、太りにく
せやすくもなるんだよ。大丈夫！そんな簡単になら
ないから！むしろ痩せるよ！基礎代謝が上がるよ！スタート
ショックプロテインって言ってね。筋力が上がるよ！
エネルギーが増えてね。何たらかしたら。それに
毎日飲んでるんだって。同じメーカーうちの
し、サンプルあるから試しに飲んでみる？

ま？



まくしたて男

ま と め

HARMの法則と使い方

■HARM = 人間の悩みの大区分

- ・健康、将来、関係、お金

■HARMの中身は年代によって変わる

- ・健康で例えると...
 - 20代ならダイエット（美容）
 - 50代なら内科系（病気）

■同じ商品でもHARM×年代で売り方が変わる

- ・プロテインを売るなら...
 - 20代なら美容（ダイエット、肌荒れにいいですよ、など）
 - 50代なら健康（筋力低下を防いでずっと歩けます、など）

*本来はもっと整えたり他要素も絡めますが今回はHARMと年代を強調するためにカットしました。

補足

① 今回は売るものが最初から決まっていたパターン

- ・ プロテインを売る切り口を「HARM×年代」で逆算。

② 売るものから探すパターン

- ・ 書店or書店員なら.....

→その店の客層に合わせて入荷する本を選定・調整できる（どこもやってるはず）

→ビジネス街かつ若者が多い書店なら5月ごろは『上司とうまくやる方法30選』がいいかも。など。

→おばあちゃんしか来ない書店に少年ジャンプ置いても...

*他にもターゲットを絞ったり悩みを抽出する方法はある

*あくまでそのうちの1つであり入念なリサーチは必須

*個人的には「とっかかり」的なイメージ（HARMから深堀していく感じ）

* **テクニックに固執しないように。視野狭窄にならないように。**

* **最優先は「目的（売上、認知拡大など）」のために何ができるかを考え選択すること。**

自戒

fin.