

付加価値について

弊社の考える付加価値とは、いったいなんでしょうか。

以下のように考えます。

流行の色は？流行りのモチーフは？もちろん高品質も大切です。

そこにお客様は、プラスの何かを求めています。それを付加価値と概してとらえています。

例えば見た目が、ほぼ同じ商品かつ同等の価格でしたら、
金属アレルギー起こしにくい方がいい。
検査しているかわからないよりも、検査しているほうがいい。
ニッケルだけでなく、鉛(LEAD:リード)も少ない方がいい。
変色しないほうがいい。

などが、最終消費者が求めていることではないでしょうか。
ただ、作り手側・売り手側が分かっているのではなく、最終消費者が分かってくれるものを付加価値として、形に表現していきたいと思っております。

上記は、最終消費者に対してでした。
今度は、お客様から見る、弊社への場合ですと
商品だけの納品だけでなく、売れ筋などの情報もあったほうがいい
商品は少量だけ在庫を持ち、少量でも、即日出荷してもらったほうがいい。
注文作業が楽になったほうがいい。
カタログなどが見やすくなったらいい。
新商品の紹介が早い方がいい。
商品が届いてからわかる欠品よりも、事前に分かるほうがいい。
過去に注文したデータが欲しい。

などが、お客様が求めていることではないでしょうか。

商品だけを提案する時代は終わりました。

そして、以前のように、店頭で大量のアクセサリーが回転し

店頭などに多くの在庫をもって販売するのも難しい時代になりました。

欲しい商品を、必要な時(スピード)に、必要な分だけ

情報と品質と共にお客様にお届けできるよう努めていきたいと思っております。

お客様には、ストックルームのように考えていただければ・・・

例えるなら、明日来る、誰もがご存知のような、文房具屋さんのように。

商品+付加価値(品質、スピード、情報)⇒差別化された商品(サービス)

有限会社ヒリーズ
代表取締役 廣瀬 義人
[戻る](#)