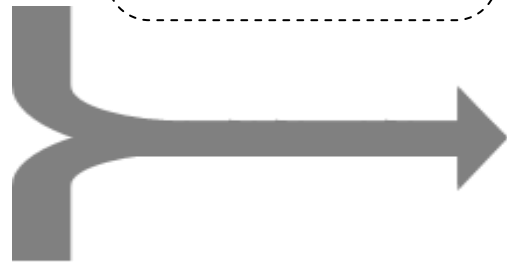


異業種コラボ型商品開発活動の構成：製紙メーカーの事例

<スタート>

貴社パルプ製品の技術力
シーズ供給力がスタートです

- ex)
- ・保湿力に優れたペーパー製品
 - ・高吸収技術
 - ・極薄・超ソフト
 - ・ソフトなのにストロング



・例えば、女性市場や家庭内の“新たな紙製品進出の可能性”への着眼、サポートを(株)ウィズプランニングがご提供します

- ・消費者の生活動向に注目して24年
- ・生活者対応各種商品開発実績
- ・定量・定性データの分析、提案力

<サポート>

活動の考え方・構成

1 貴社シーズの『ある強味』を前提とします

例えば……

肌にやさしい×保湿力/高吸収×超ソフト



貴社セグメントシーズの情報をご開示頂く（機密保持契約ご締結）

2 『強味』でせめる異業種を選定します。

貴社のシーズ提供先ニーズ
(業種 or 企業)が
前提ですが……

例えば…

コ
ス
メ
メ
ー
カ
ー

- ・マスク型スキンケア品活性
- ・キズ保持(高吸収)力が大切

例えば…

家
庭
用
品
メ
ー
カ
ー

- ・ティッシュタイプ清掃品活性
- ・“より細かな”汚れ対応ニーズ

- ・貴社シーズ、ニーズを前提に異業種への製品提供の切り口(業種対応商品コンセプトや狙い目企業のセグメント)抽出
- ・貴社営業開発のためのツール作成まで対応します

・特定シーズ(技術)×特定業種にむけた開発切り口作り(相手先競合研究、相手先向け提案・コンセプト立案、各種資料のセールスツール化)まで対応します。

※予算の目安 ￥35万～