

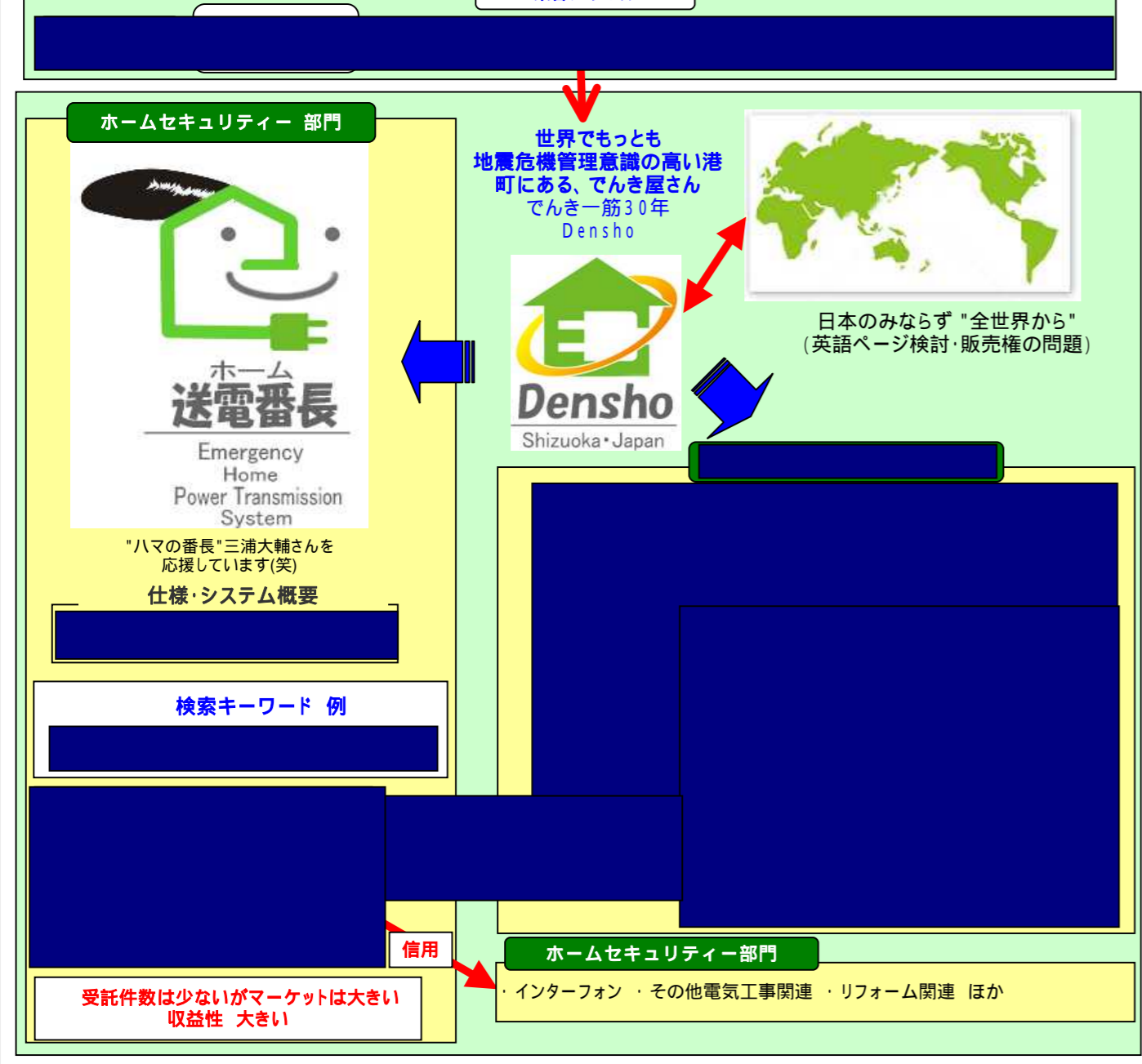
コンセプト

政府地震調査委員会は、南海関連で30年以内にマグニチュード8以上の地震が起こる確率が60~70%と算出しました。そこで重要なのは、被災者数が避難所の収容能力を大きく超えると言われていました。それは実際問題として、『自力でどうにかしないと仕方がない』という意味でもあると考えます。ライフラインのうち、給水車による水の供給はあるでしょう。しかし、寒さ、飢えをしのご熱源、安心を与える照明、情報源となるテレビラジオや携帯電話の電源となる『電気の供給』は？ 『自らのライフラインは少しでも自力で守る体制を構築する』、新しい形のホームセキュリティをご提案致します。

目的・方針

1. 現在の販路は、主に [] 多く、ディスカウントは避けられない
購入者の意識は [] がキーワード このマーケティングに参入すると、相当な苦戦を予想。(小規模での奪い合い)
2. 労働対価の低い薄利多売よりもシステム化して『高額所得者を対象とした、[] システム』を。
ホームセキュリティを中心として『安心・安全はお金を出して買う時代』。
3. 高額所得者の関心は [] ではない
4. その結果、上記1~3の取り組みをしている会社が []
競合他社より [] ホームセキュリティとの2Wayで。

コンセプトフロー



プロフィール



株式会社デンショウ 代表取締役 藤田勝也

1958年 福島県いわき市生まれ。地元・静岡県下を中心に、ビジネスホンの設計・施工から光インターネット工事まで、電気一筋30年、"無償の愛と信頼、有償の仕事"を座右の銘に地元から信頼され愛される電気職人。"世界でもっとも地震危機管理意識の高い港町・静岡県・沼津より東北大地震の教訓からこの事業へと取り組んでいる。人と人の繋がりを大切に、趣味の船釣りで釣れた魚を持って友人知人に振舞う姿は風貌から想像できぬ"無償の愛"と、その反面、オヤジの背中を見て育ち、仕事には厳しく、 [] という"無償の信頼、有償の仕事"を貫いている。アラフォーになっても自分のスタイルを貫き、いまだに髪型はリーゼント姿の"ハマの番長"こと横浜DeNA・三浦大輔投手のファン。関わったクライアントには"電気の世界で料金以上に勝ち組に"電気一筋の藤田勝也 電勝 デンショウと社名命名

ステージアップフロー

