

6W3Hシート

How much



いくらで
売るのが

Whom



お母さん、お父さん

誰に
売るのが

Why



学習のため、教育
小、中学生 →
幼稚園 →
言葉集

なぜ顧客は買うのか
(購入動機)

How many



いくつ
つくるのか

What



すき間の空いた
絵本

何を
売るのが

Who



出版社、教育関係
バネッセ

誰が事業をするのか
(そのビジネスプランを
うまく実行できる「強み」)

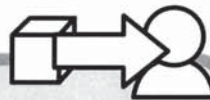
Where



本屋、おもちゃ屋

どこで
売るのが

How



どのように
売るのが

When



春さき、入園式
クリスマス、(プレゼント)
誕生日

どういう時期
に売るのが

6W3Hシート

How much



約千円。

いくらで
売るのが

Whom



~~子供~~
大人。
生徒

誰に
売るのが

Why



子供に喜ばせたい
させる。
プレゼント。

なぜ顧客は買うのか
(購入動機)

How many



いくつ
つくるのか

What



絵本

何を
売るのが

Who



・作家
・有名人
・学校

誰が事業をするのか
(そのビジネスプランを
うまく実行できる「強み」)

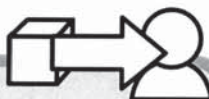
Where



本屋。
雑貨屋
教材

どこで
売るのが

How



~~紙~~
インターネット

どのように
売るのが

When



クリスマス
一年中。

どういう時期
に売るのが

6W3Hシート

How much



800円

いくらで
売なのか

Whom



小学生未満の
子供

誰に
売なのか

Why



登場人物々になりきれる
、 毎回 アイデアを
ストーリーが変化する

なぜ顧客は買うのか
(購入動機)

How many



いくつ
つくるのか

What



すきもの
空いた
絵本

何を
売なのか

Who



、 キャラの販路まわりの企業
、 6707 通販企業

誰が事業をするのか
(そのビジネスプランを
うまく実行できる「強み」)

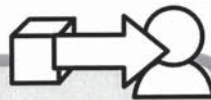
Where



、 書店
、 Amazon

どこで
売なのか

How



、 実演販売

どのように
売なのか

When



毎年

どういう時期
に売なのか

6W3Hシート

How much



¥5,000

¥3,000

いくらで
売るのが

Whom



幼稚園

小学生

(その親)

誰に 3才~12才
売るのが

女性 (ギフト
満)

Why



楽しい

雨の日

イベント性

友だちが持っている
(友だちがほしい)

なぜ顧客は買うのか
(購入動機)

How many



いくつ
つくるのか

What



トン

長ぐつ

何を
売るのが

Who



- ・タカラトミー
- ・バンダイ
- ・スポーツメーカー
(スポーツ的な)

誰が事業をするのか
(そのビジネスプランを
うまく実行できる「強み」)

Where



スポーツ用品店

家電量販店

デパート

(ジャスコ、三越、)

おもちゃ屋

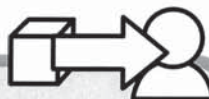
(トイザらスとか)

ネット

どこで
売るのが

(キッズなんでも
楽天市場)

How



どのように
売るのが

When



梅雨前(特に)

雪の季節

新入学

どういう時期
に売るのが

6W3Hシート

How much



いくらで
売るのが

Whom



ようち園の子供を
持つお母さん

誰に
売るのが

Why



子供の要望

なぜ顧客は買うのか
(購入動機)

How many



いくつ
つくるのか

What



トーン長じつ

何を
売るのが

Who



クッキー

誰が事業をするのか
(そのビジネスプランを
うまく実行できる「強み」)

Where



クッキー
スーパー
百貨店

どこで
売るのが

How



お話し
店頭実演
TVのキッズ番組

どのように
売るのが

When



7月の前
3月 → 子供服の
季節の変わり目

どういう時期
に売るのが

6W3Hシート

いくらで
売るのがか



誰に
売るのが



なぜ顧客は買うのか
(購入動機)

いくつ
つくるのか

何を
売ることか



どこで
売るのが



どのように
売るのが



どういう時期
に売るのが

アイデア
デザイン
加工

素材
「○○紙」
「○○紙」

6W3Hシート

How much



いくらで
売るのが

Whom



行政
(市、県、国)

誰に
売るのが

Why



・福祉的なイメージ

・外国旅行者向け
観光資源

なぜ顧客は買うのか
(購入動機)

How many



いくつ
つくるのか

What



地下鉄
サイン

何を
売るのが

Who



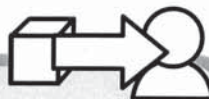
誰が事業をするのか
(そのビジネスプランを
うまく実行できる「強み」)

Where



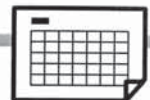
どこで
売るのが

How



どのように
売るのが

When



どういう時期
に売るのが