



:経営さぶりメント

写真でもっと伝わる、 もっとよくなる

『写真のチカラ』で 素晴らしい価値が伝わる

伝える事も商品の内 セールスポイントの見える化

強力な伝達手段としての"写真"

モノや情報が溢れた現代、私たちは何を基準に商 品やサービスを購入しているのでしょう。

「高品質」・「高機能」・「便利」・「おいしい」などの セールスポイントでしょうか?それらは一体どんな形 で伝えられているでしょうか?

「言葉」のみでの伝達は、受け取る側に「想像」する という、作業を強いる事になります。情報に溢れた現 代社会では、これは親切な伝え方とは言えません。

極端な言い方をすると「後は想像して下さい!」と いう態度を取っているとも受け取られかねません。

では適切な伝え方とは何でしょうか? それはセール スポイントの 「見える化 | です。

例えば、食品分野などにおいて、類似品の多い中 でも、支持される商品があります。

選ばれる理由は「おいしそう!」「食べ方、使い方」 「ブランドの世界観 | 「生産背景や物語 | といったセー ルスポイントが、しっかりと「見える化」され、お客様 に伝わっているからです。

前号では、商品やサービスの情報伝達に「写真」がある か・無いか、また、たとえ写真があっても、写真から受け た「印象」が、文字や言葉以上に、商品やサービスを提供 する企業への印象にまで影響するということを、事例を 使って説明しました。

今回は、ビジネスに写真を活用する際に、どのような心 づもりで、事前に何を決めておくか、どう活用するかと いったことについて説明したいと思います。

商品のセールスポイントが伝わる写真を撮影する 為には、丁寧な伝え方・見せ方「撮影コンセプト」の明 確化が重要です。

例えば、私が撮影時に、必ず確認するのは、

「この商品のターゲットは?」 「写真で何を伝えたいですか?」 「どんな媒体に活用しますか?」 などです。

写真は商品の魅力、セールスポイントをお客様に 伝える為の「道具」です。

カメラマンのセンスに任せるのではなく、商品開発 の意図や商品の特徴など、目的を共有し撮影するこ とが、"伝わる写真"の第一歩となるのです。







PR戦略の軸となる"伝わる写真"

一つの写真が多くの伝達ツールに

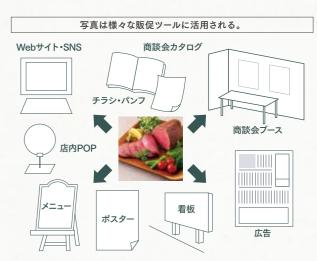
写真 Aは "秋田牛ローストビーフ"です。どのような パッケージ仕様かは分かりますが、セールスポイント の核である「美味しい!」という点や購買行動を後押 しする「食べ方」や「ブランドの世界観」などはこの写 真だけでは伝わってきません。

次に食べるシーンを想定したイメージ写真Bをご 覧ください。商品写真だけよりも確実に「美味しさ」を 感じさせる事が出来ています。

例えば、仕様が分かる写真△、美味しさを伝える写 真■を組み合わせるだけで、◎の様に仕様と魅力が 同時に伝わる販促ツールを制作することが出来ます。 デジタルデータとして写真が扱われる今日、写真の持 つ力、その応用性の高さは「伝える」という行為の中 で重要度を増しています。

また、撮影コンセプトを明確にした"伝わる写真"を 意識することで、PRツールに統一感が生まれ、商品イ メージのブレを抑える事が出来、ブランドとしての認 知度も高くなっていきます。





価値が"伝わる写真"

秋田の素晴らしい価値は足元にある

秋田県には、国内外に誇るべき商品やサービス、技 術、観光、農林産業などがたくさんあります。それらを 活かす為にはその「価値」を丁寧に伝え、情報発信し ていくことが、これまで以上に必要になってくると私 は考えています。

その情報発信に欠かせないツールのひとつが、『写 真のチカラ』です。みなさんの会社案内や商品パンフ レット、ホームページに、撮影コンセプトを明確にし た"伝わる写真"を活用し、販路拡大や売上増加のビ ジネスチャンスを生み出しましょう。"伝わる写真"は、 "未来を切り拓く道具"です。



R-room 鈴木竜典写真室

代表・フォトグラファー 鈴木 竜典

秋田 カメラマン R-room 検索

【略歴】

秋田県生まれ。秋田公立美術工芸短期大学産業デザイン学科卒業。 お客様との事前ヒアリングを大切にしながら課題を引き出し、撮影 内容や写真の活用方法などを共に考え、提案する写真を得意とす る。企業や商品・サービスの「価値が伝わる写真」と「心を動かす写 真のチカラ | を信じて日々撮影中。

【撮影事例】

2016NAMAHAGEダリア 広告ポスター 秋田県広報誌 「あきたびじょん | 表紙撮影 県内外各種媒体、飲食店メニュー、会社案内など

06 | BIARTA 2016.12