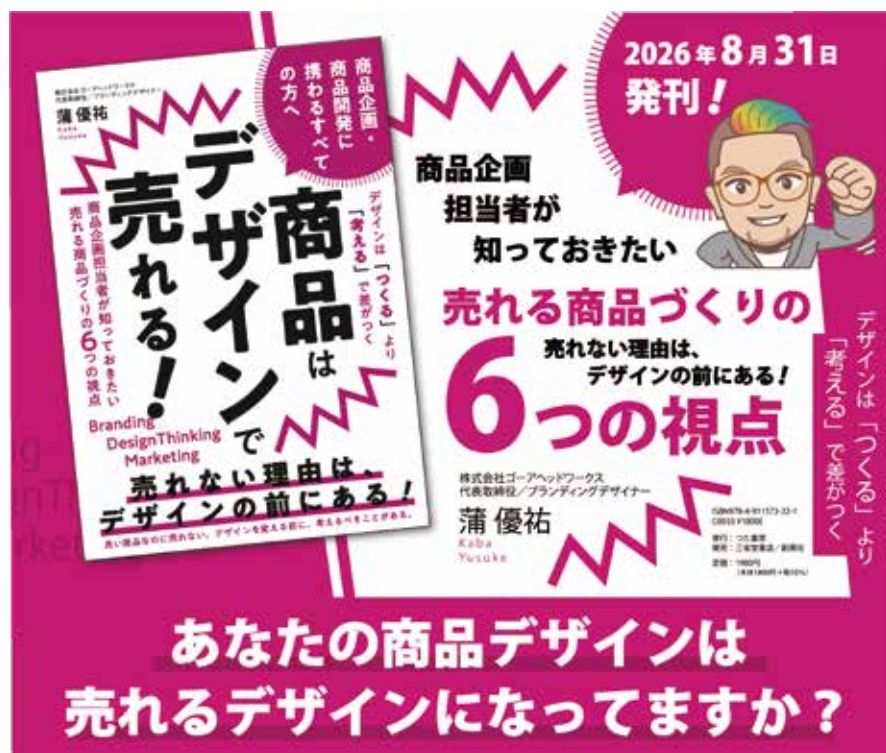


高山市本町に事務所を構える 株式会社ゴーアヘッドワークスの代表取締役 蒲優祐の 書籍『商品デザインで売れる!』が8月31日発売開始!

「商品企画担当者が知っておきたい、売れる商品づくりの6つの視点」というタイトルで、長年培ってきた「デザインの考え方」を発売開始!

創業から14年。さまざまな方々から、社内のアイディアをまとめ方が、わからない、商品デザインをどう作ったらいいか?わからない、デザイナーにお願いしてもいいデザインが上がらない、そもそもデザイナーにどう発注すればいいかわからないという方々のお話を聞いてきた蒲氏が、その「お悩み」を解決する本を書きました!8月31日発売開始!

3年前から取り組んできた、書籍が
印刷され、全国の書店で販売開始に!



■目次

CHAPTER.1

良い商品を作っても売れない時代

CHAPTER.2

「デザイン」が変われば「未来」が変わる!

CHAPTER.3

デザイナーに依頼する前に考える
6つの大切なポイント

CHAPTER.4

デザイナーに発注する時に考える
4つの大切なポイント

CHAPTER.5

商品デザインが出来上がってから
考える「3つの柱」

CHAPTER.6

デザイナーとより良い関係を築くために

お問い合わせ

<企画・運営>

■飛騨高山のブランディングデザイン会社
株式会社ゴーアヘッドワークス
<http://www.goaheadworks.com>
〒506-0011 岐阜県高山市本町1-38
TEL:0120-118-191
MAIL:info@goaheadworks.com

商品デザインで売れる!

商品企画担当者が知っておきたい、売れる商品づくりの6つの視点

ISBN978-4-911572-22-1
C0033 ¥1800E

発行: つた書房
発売: 三省堂書店/創英社
定価: 1980円
(本体1800円+税10%)

デザインは「つくる」より
「考える」で差がつく

2026年8月31日
発刊!



商品企画
担当者が
知っておきたい
売れる商品づくりの
売れない理由は、
デザインの前にある!
6つの視点

株式会社ゴーヘッドワークス
代表取締役/ブランディングデザイナー

蒲 優祐
Yusuke

ISBN978-4-911572-22-1
C0033 Y1800E
発行：つた書房
発売：三貴堂書店・数商社
定価：1900円＋税(9%)



あなたの商品デザインは
売れるデザインに
なってますか?

■中面デザイン

- CHAPTER.1 良い商品を作っても売れない時代
- CHAPTER.2 「デザイン」が変われば「未来」が変わる!
- CHAPTER.3 デザイナーに依頼する前に考える6つの大切なポイント
- CHAPTER.4 デザイナーに発注する時に考える4つの大切なポイント
- CHAPTER.5 商品デザインが出来上がってから考える「3つの柱」
- CHAPTER.6 デザイナーとより良い関係を築くために



01 **そもそも売れるデザインとは**

「デザイン」とは、単に「見た目」を美しくするだけでなく、商品の価値を高め、顧客のニーズを満たすための重要な要素です。売れるデザインとは、商品の魅力を最大限に引き出し、顧客の心を捉えるデザインのことです。

① 商品の価値を高めるデザイン
商品の価値を高めるためには、商品の魅力を最大限に引き出す必要があります。これは、商品のデザイン、機能、品質、価格など、さまざまな要素によって決まります。売れるデザインとは、商品の魅力を最大限に引き出し、顧客の心を捉えるデザインのことです。

② 顧客のニーズを満たすデザイン
顧客のニーズを満たすためには、顧客の心理を理解する必要があります。顧客は、商品のデザイン、機能、品質、価格など、さまざまな要素によって、商品の価値を判断します。売れるデザインとは、顧客のニーズを満たすためのデザインのことです。



01 **クライアントとデザイナーの役割分担**

商品のデザインは、クライアントとデザイナーの役割分担によって決まります。クライアントは、商品のコンセプト、機能、価格などを決定し、デザイナーは、商品のデザイン、機能、品質、価格などを決定します。売れるデザインとは、クライアントとデザイナーの役割分担を明確にし、商品の魅力を最大限に引き出すデザインのことです。

① クライアントの役割
クライアントは、商品のコンセプト、機能、価格などを決定し、デザイナーに指示を出す役割を担います。売れるデザインとは、クライアントのニーズを満たすためのデザインのことです。

② デザイナーの役割
デザイナーは、商品のデザイン、機能、品質、価格などを決定し、クライアントに提案する役割を担います。売れるデザインとは、商品の魅力を最大限に引き出すデザインのことです。

01 **良いものを作れば売れる! という時代は終わった!**

「良いものを作れば売れる」という時代は、もうありません。現代は、顧客のニーズが多様化し、商品の価値を判断する基準も多岐にわたります。売れるデザインとは、顧客のニーズを満たすためのデザインのことです。

① 商品の価値を高めるデザイン
商品の価値を高めるためには、商品の魅力を最大限に引き出す必要があります。これは、商品のデザイン、機能、品質、価格など、さまざまな要素によって決まります。売れるデザインとは、商品の魅力を最大限に引き出し、顧客の心を捉えるデザインのことです。

② 顧客のニーズを満たすデザイン
顧客のニーズを満たすためには、顧客の心理を理解する必要があります。顧客は、商品のデザイン、機能、品質、価格など、さまざまな要素によって、商品の価値を判断します。売れるデザインとは、顧客のニーズを満たすためのデザインのことです。



02 **依頼する前に考える 6つの大切なポイント**

商品のデザインを依頼する前に、以下の6つの大切なポイントを考える必要があります。これらは、商品の魅力を最大限に引き出し、顧客のニーズを満たすためのデザインを創出するための重要な要素です。

① 商品のコンセプト
商品のコンセプトは、商品の価値を決定する重要な要素です。売れるデザインとは、商品のコンセプトを最大限に引き出すデザインのことです。

② 顧客のニーズ
顧客のニーズは、商品の価値を決定する重要な要素です。売れるデザインとは、顧客のニーズを満たすためのデザインのことです。

③ 商品の機能
商品の機能は、商品の価値を決定する重要な要素です。売れるデザインとは、商品の機能を最大限に引き出すデザインのことです。

④ 商品の品質
商品の品質は、商品の価値を決定する重要な要素です。売れるデザインとは、商品の品質を最大限に引き出すデザインのことです。

⑤ 商品の価格
商品の価格は、商品の価値を決定する重要な要素です。売れるデザインとは、商品の価格を最大限に引き出すデザインのことです。

⑥ 商品のデザイン
商品のデザインは、商品の価値を決定する重要な要素です。売れるデザインとは、商品のデザインを最大限に引き出すデザインのことです。