

クルマの名前: _____

名前 (なまえ) : _____

ターゲットカスタマー: どんな人にクルマに乗ってもらいたい？

どんな仕事をしている人？ 家族やペットはいる？ 趣味はなんですか？

クルマの機能: どんなことがこのクルマはできるの？

イメージ図: 自由に描いてみよう！

動力

エネルギー

値段

発売年

クルマの名前について

ひとことでクルマの魅力が伝わるような、ユニークな名前を考えてください。

人はまず名前からイメージをスタートさせます。お子様の名前の由来をお話いただくのも良いかもしれません

名前（なまえ）：

クルマの機能： どんなことがこのクルマはできるの？

クルマの機能について

一番売りにしたいポイントを解説してください。
デザインが売りならば、どんなイメージでデザインしたのか。
機能が売りならば、どんな風に生活を変えてくれるのか。

すごく安く作れる！環境をこれだけ良くする！という
社会視点の売りを考えていただいてももちろん結構です。

ターゲットカスタマーについて

ターゲットカスタマー＝お客様像
クルマの企画にはお客様のイメージがとても大事です。
年齢や仕事、家族や趣味などは、自分たちがどんなお客様に向けてクルマをつくっているのかをイメージがしやすくなります。

お子様には、基本的に自由に考えていただいて結構ですが、お客様の人間像を想像して、クルマに結び付けてみるようご指導いただければ幸いです。

自分が将来乗りたいクルマであれば、将来の自分像を考えてもらうとイメージしやすいと思います。

動力、エネルギー、値段、発売年について

何を動力にして走りますか？
例）エンジン、モーター

何をエネルギーにして走りますか？
例）ガソリン、電気

値段はいくらで売りますか？
将来の夢でもかまいません

いつごろ発売？
夢はいつ実現するのでしょうか？

イメージ図について

絵の描き方も画材も自由です。

うまいへたは気にせず、こんな風なクルマならお客様に楽しんでもらえる。自分の乗りたいクルマならば、自分が楽しめる。ということ想像して描いてください。

カタチやデザインそのものよりも、アイデアを詰め込むことが何より大事です。
実際の開発でも、クルマの何をポイントにしてお客様に関心を抱いていただくか、お客様の「喜ばせ方」を真剣に考えます。

絵が得意でなくても、よく考えられた案や新しいアイデアを考えてみるよう、ご指導ください。

イメージ