

“オンリーワン”になるために必要なこととは？

不況なのに高収益を維持している会社が存在します。

これらの会社の共通点は、ビジネスモデルを軸に、マーケティングを構築している点です。

(※図1)

アメリカでゴールドラッシュ(金鉱が発見されたとき)が起こったとき、

成功したのは、金脈を見つけた人ではなく、金を採掘するための道具を販売した人でした。

(※図2)

これをビジネスに例えると、金脈を見つけるのは、マーケティング。

金を採掘するための道具を販売することは、ビジネスモデルとなります。

景気が停滞し、人口が減少する今、先にマーケティング(金脈を見つけようとする)ではなく、

まずビジネスモデル(金を採掘するための道具を販売すること)に必須の

キャッシュポイント(顧客が求めている商品=金を採掘するための道具)を見つけ出し、

顧客がそれを買いたくなる仕組みを構築することが不可欠です。(※図3)

このビジネスモデルを構築することは、“オンリーワン”になることを意味しています。

つまり、この流れさえ知っておけば、不況、不景気、人口減少とは無縁となるのです!!

マクドナルドに学びながら“オンリーワン”へ一歩踏み出す、本セミナーにぜひご期待下さい。



高収益企業は、ビジネスモデルを軸としてマーケティングを構築している。



ゴールドラッシュ時、金脈を見つけた人よりも、採掘の道具を販売した人が成功した。



金脈を追いかけるのではなく、顧客が求める商品を見つけ、それを買いたくなる仕組みを構築すること。