



事業・技術の価値を輝かせ
顧客に届ける仕組みづくり

ビジネスモデル(基本システム図)の作成

①売れ続ける仕組みとは何か

ビジネスモデルが必要な理由

そもそもビジネスモデルとは？

経営資源を一定の仕組みでシステム化したものであり、どの活動を自社で担当するのか、社外のさまざまな取引相手との間に、どのような関係を築くか、を選択し、分業の構造、インセンティブのシステム、情報、モノ、カネの流れの設計の結果として生み出されるシステム。



顧客に製品やサービスを届けるための手順

いつも（毎回）同じくこれを行えば、売り上げがあがる大原則

購入までのプロセスを顧客はたどる



お客様の要望を聞いて
ヘアスタイルを提案する



購買意欲が生まれてくる事例と企業の契約は同じく考える



--	--	--	--	--

購買意欲が生まれてくる事業の流れ【ビジネスモデル】は 自社でコーディネートする

顧客の要望を聞いて
製品構成を考えるように
提案するなど……

ビジネスモデルコーディネートの3ポジション

第1段階
顧客に理解して
もらえる提案

第2段階
顧客と信頼関係を
作る提案

第3段階
継続顧客になって
もらえる提案

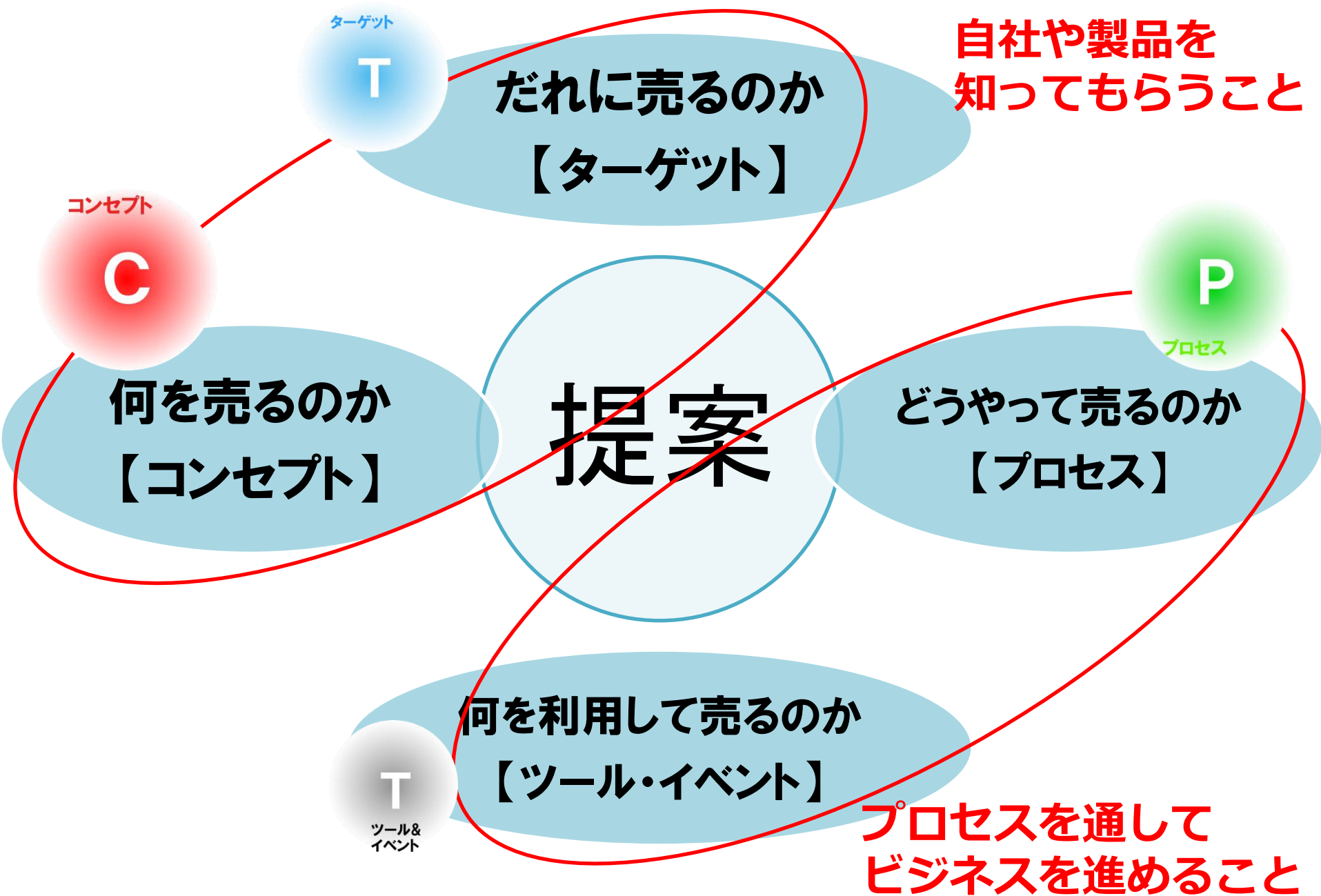
自社自らコーディネートしていくには

- 1.顧客を知ること、理解すること、共感すること
- 2.自社製品のバリューの追及を行うこと
- 3.製品やサービスを含めて企業を知っていただくこと

顧客との関係作りには

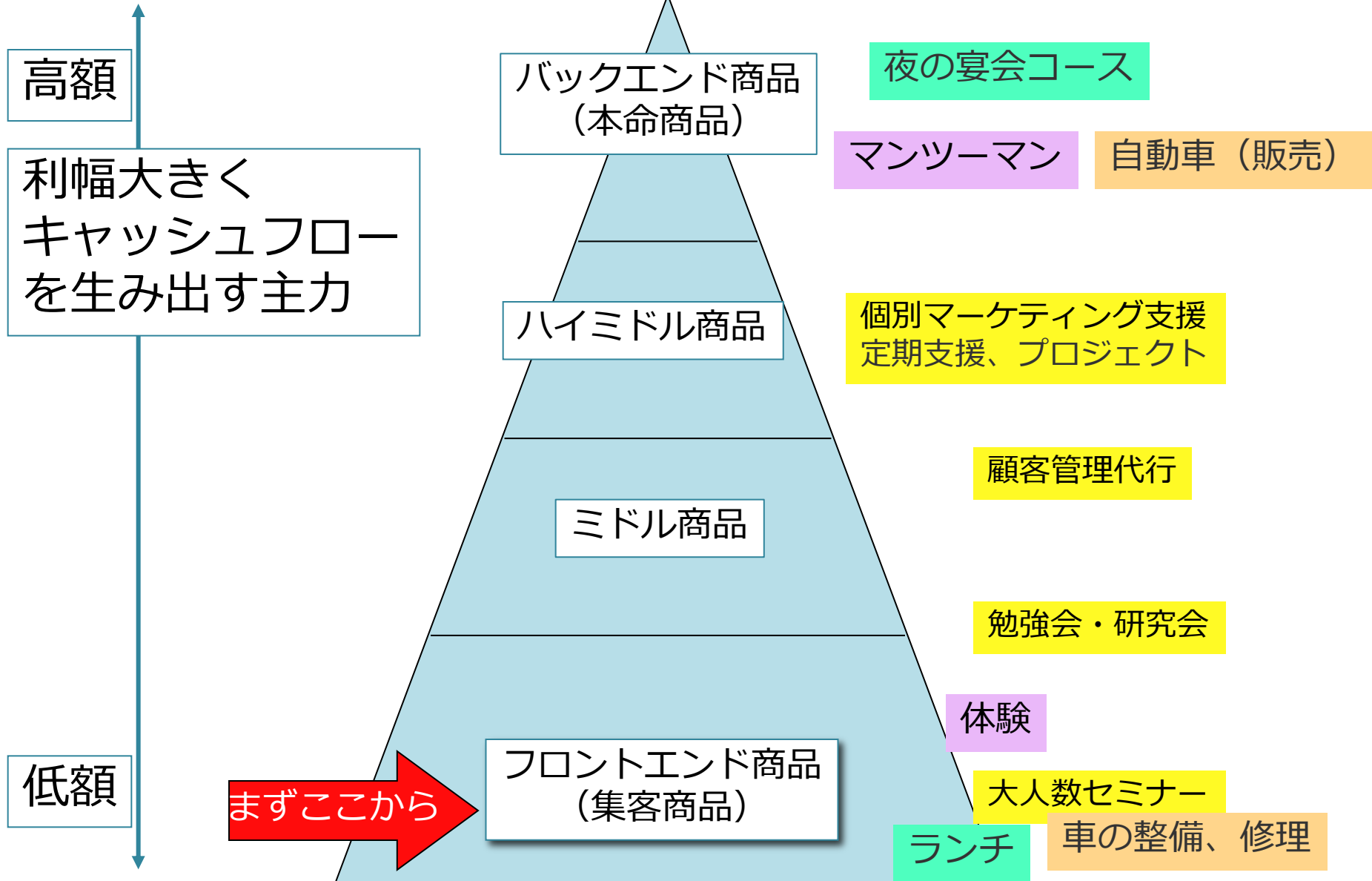
モノづくりに設計図があるように
関係作りにも設計図が必要である

- ①自分のやりたかったこと（目的）を
達成するためのしくみにすること
- ②事前に結果が見える設計図であること
（アイデアで終わらせない）
- ③事業を進める中で、これから出会う
お客様とのコミュニケーションを考える
ツールとして使うこと

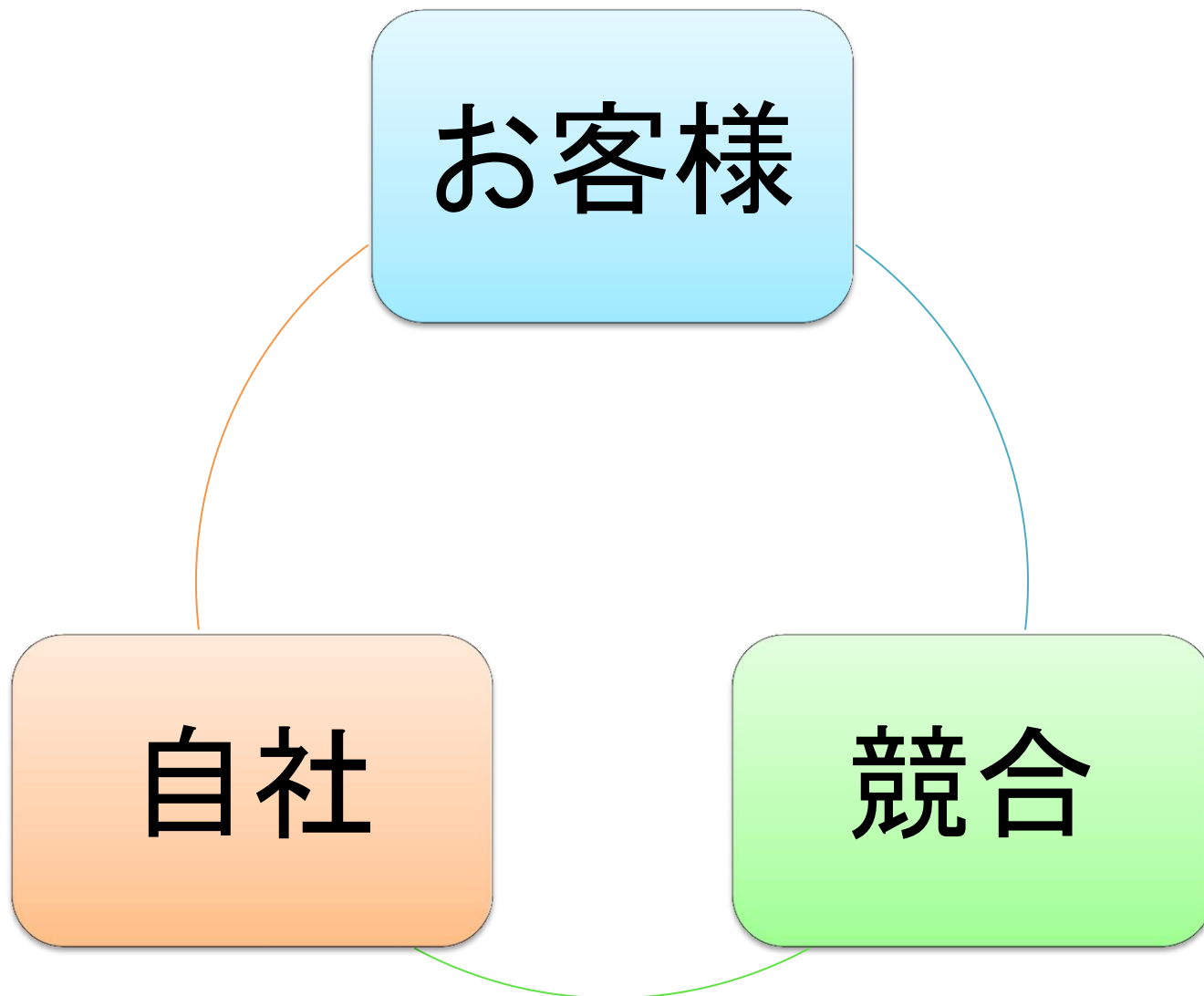


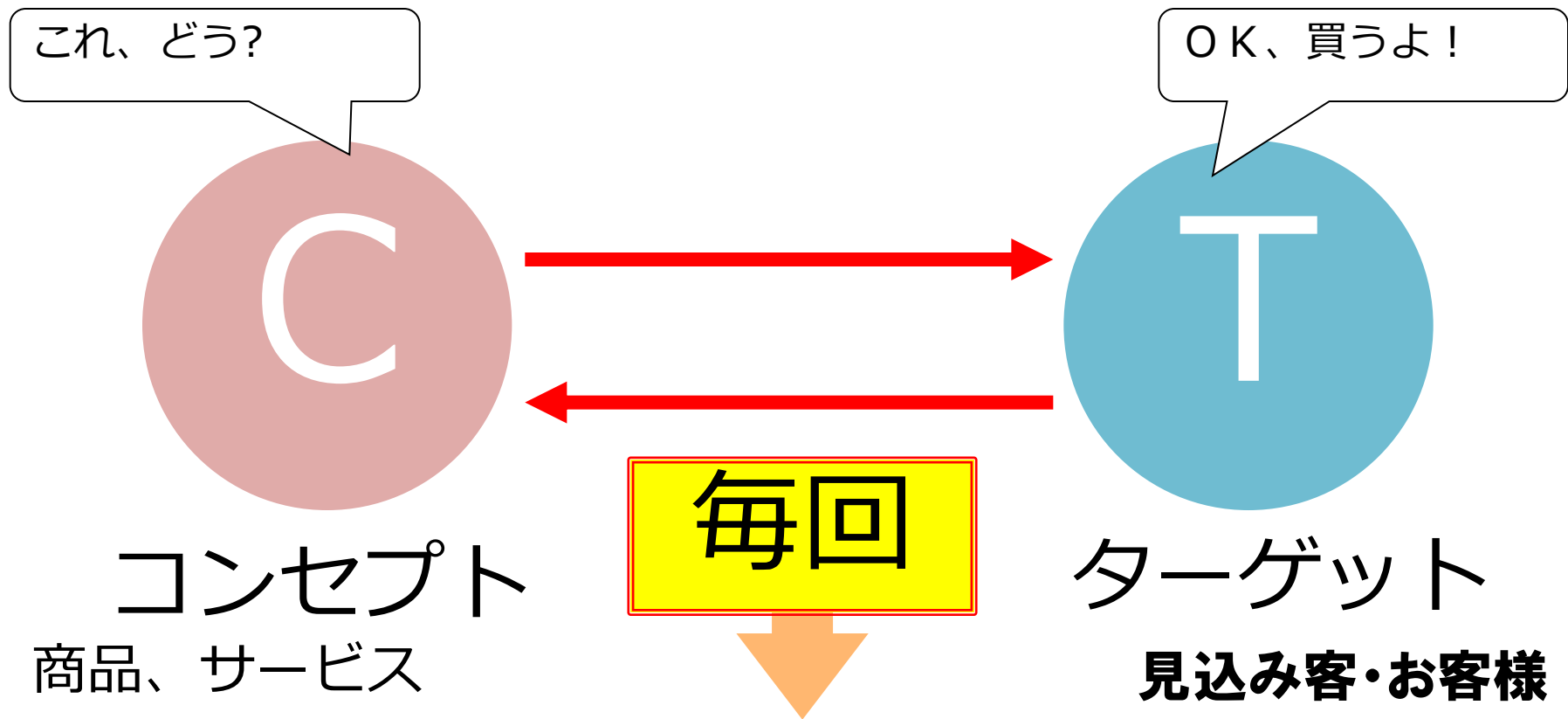
あなたの事業の全体像・構造を整理

●商品ピラミッドから



だれに売るのが【ターゲット】を考える





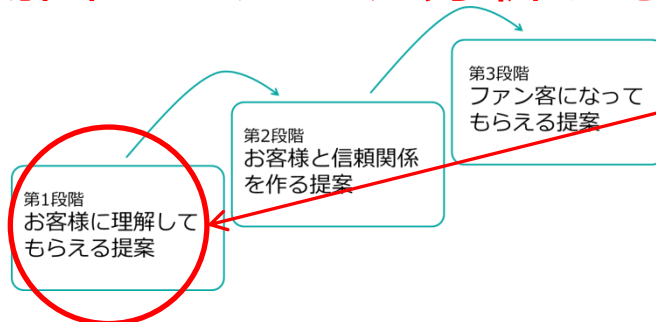
自社の**コンセプト**が**お客様**にピタッとハマっている。

顧客は自社のどんなところに惹かれるのか？
ここに焦点を当ていきます。

何を売るのが【コンセプト】を考える

- ・春夏秋冬でいつの時期が売れるのか（季節指数）
- ・どの商品がたくさん売れるのか（購買頻度）
- ・どの地域で売れるのか（市場）
- ・年齢、性別、職業
- ・お店や場所の選び方、買う決め手となる理由

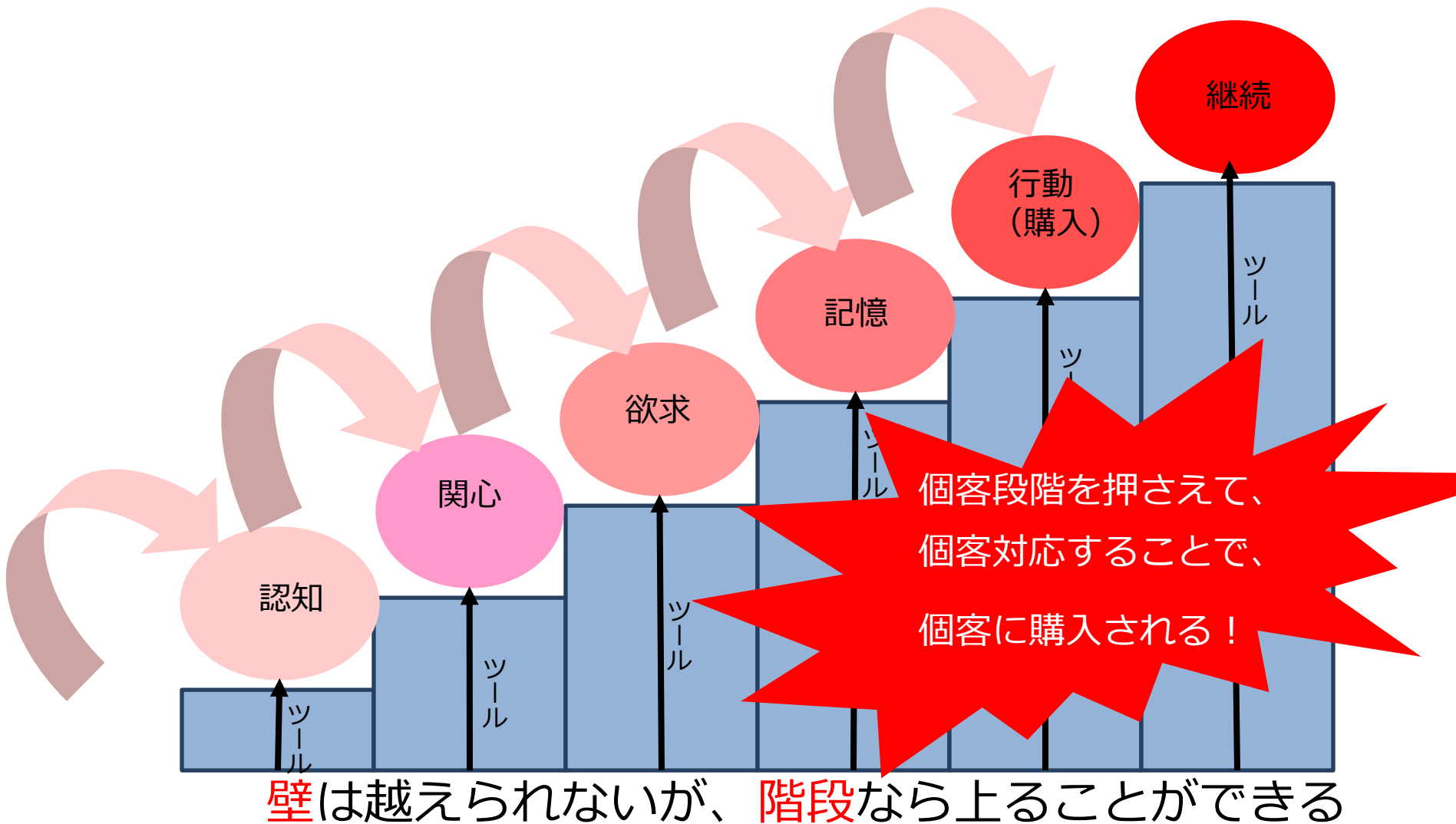
商品・製品の購買対象となる顧客についてあらゆる側面からデータ分析する。



第1段階 お客様に理解してもらえる提案

顧客心理段階を考え、P T (プロセス&ツール)を設計する

各心理段階（プロセス）ごとに、ツールを繰り出し、
顧客を上りやすくする



A I D M Aの法則

A (A t t e n t i o n)
認知

お客様はどのようにして(どこで)商品やサービスを知るのか？

I (I n t e r e s t)
関心

お客様に商品やサービスのことをどのように伝えたら一番良くわかってもらえるか？

D (D e s i r e)
欲求

「なんかいいかも……」と思ってもらえる場面はどのようにして作るか？

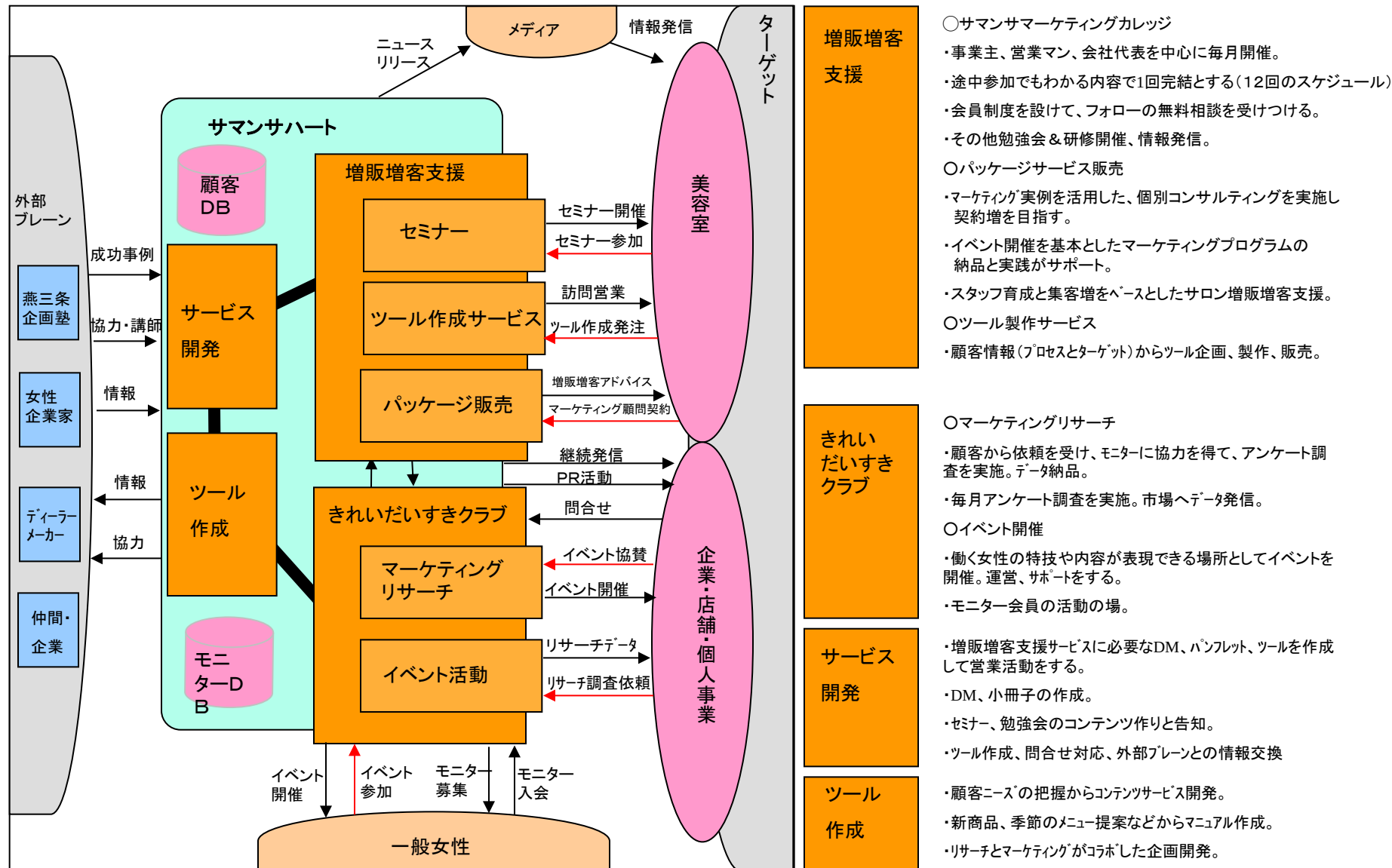
M (M e m o r y)
記憶

お客様が「よしこれを買おう！」と思うまでにどれくらいの時間がかかるのか？ 購入の決め手は何か？

A (A c t i o n)
行動

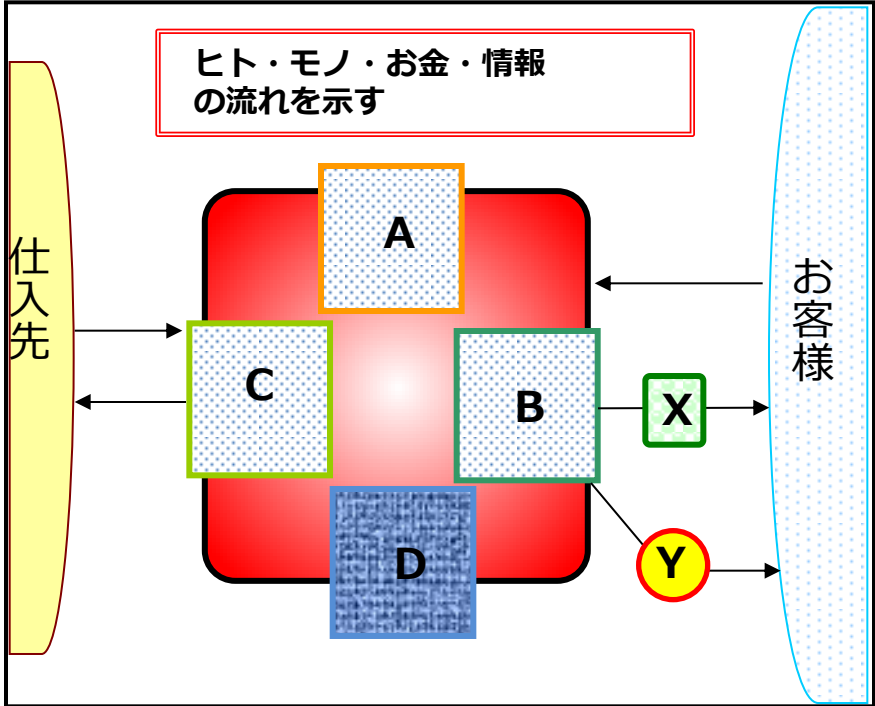
買っていただく時に必要なものはなにか？ 領収書、買い物袋

考えてみた自社の分析にもとづいて ビジネスモデルに表すと

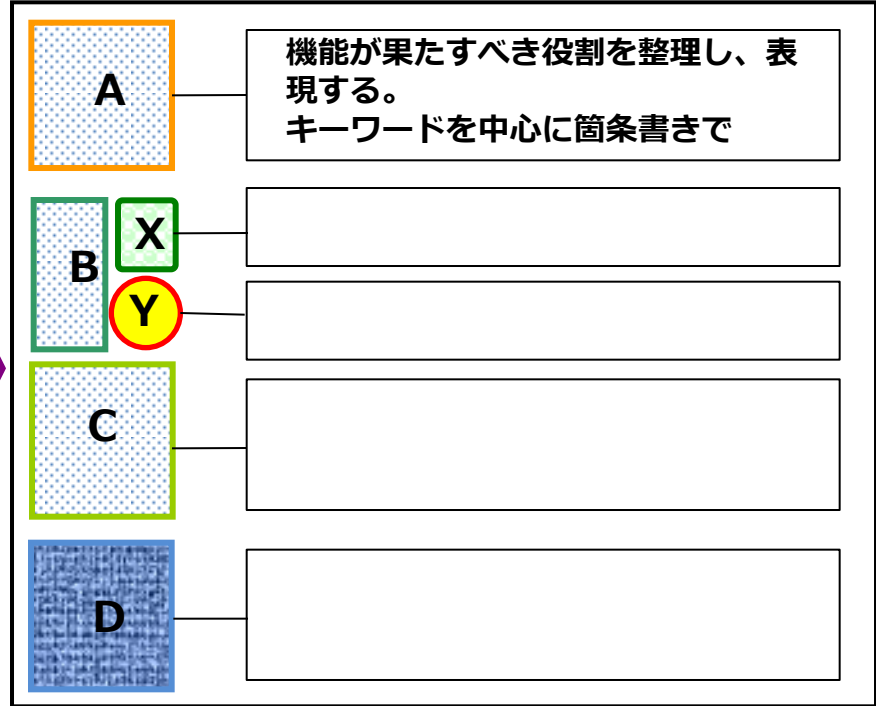


事業の基本システム図の内容

基本システム



サブシステム



-  ▶ あなたのお店 この企画・テーマの主人公で事業態そのものまたは、プロジェクトチーム
-  ▶ この企画で事業体・プロジェクトに対して必要な機能・役割
-  ▶ 付帯する機能が持つ、補足機能
(イベント・展示会・セミナープレゼン・会議など・・・)

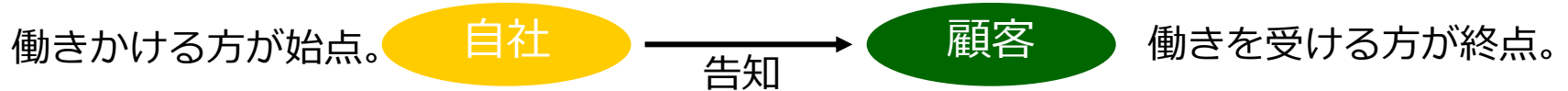
基本システムの描き方

- 左に供給先、事業の主体は中央、右に顧客・市場を描く



- 事業の上にサブシステム（機能・部門）をボックスで描き、文字を入れ、右隣のワクと連動する

- キモは矢印（方向線）。特に顧客・市場に対して熟考する



- 第三者が登場したら、新たにワクを追加する

- 催事などの付加機能は、自社と顧客の間に配置

マーケティング実践で ぜひ売上アップの一步を、踏み出してください！



本セミナー内容に関するご質問、お問い合わせは
サマンサハートまで

info@samanthaheart.com
Tel 0256-92-3724

Facebook 高橋真由美(サマンサハート)
Instagram @samanthaheart3

皆様のご活躍を祈念申し上げます