

このテキストの使い方

ダウンロードありがとうございます。

一緒にダウンロードされた音声ファイルがあります。音声ファイルを聴きながらこのテキストをご覧頂くことをお勧め致します。

それではお楽しみ下さい。

1人ビジネス大学 本コース - 守 + 破 - 第7号

- マーケティングサークル -

守 破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

1

この部分に音声の
トラック番号が
記載されています。

前回の復習

- 点から線へ、線から面へ。
- 守・破なりにそれぞれしてきました。
- 1号～6号まで準備されるのもよい。

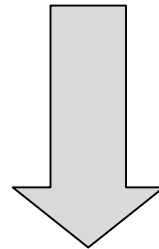
守1～6の全体像

号数	タイトル	概要
1	世の中仕組みだらけ	<ul style="list-style-type: none"> ・学び方のコツ ・ボトルネック ・世の中の仕組の例(ヨドバシ・マック)
2	セールスツールから戦略を盗る	<ul style="list-style-type: none"> ・お客モード・観察モード ・作り込んでる？儲かってる？ ・ピザ屋・ほか弁・スパ・印刷屋・新聞
3	価格体系を見抜く	<ul style="list-style-type: none"> ・価格はどうやってできているか？ ・価格競争する選択・しない選択 ・価格は経営者の意図
4	売る仕組みを観る	<ul style="list-style-type: none"> ・「どのレベルで考えるか？」 ・世の中全員お客さん ・顧客のピラミッド
5	集めたデータの整理	<ul style="list-style-type: none"> ・溜めたデータをどう頭にしまっていくか ・登録・未登録+顧客のピラミッド ・小さなビジネスの仕組はたいしたことない？
6	点から線へ、線から面へ	<ul style="list-style-type: none"> ・ここまでのまとめ ・観察シート(予測・結果・備考)

1

破の方が守をする意味

- 破でのワークをやるにあたり、ネタ・データベースが少ないとアイデアが出にくい
- 守でデータベース蓄積、破で活用



破と守は_____

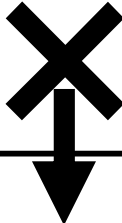

1

破 1 ~ 6 の全体像

号数	タイトル	概要
1	売上を上げる	・現状の売上・目標売上 ・売上分解 ・まねる
2	つきあいたいお客様とつきあう	・魔法の杖と「たなからぼたもち」 ・つきあいたいお客様 ・もやしと米
3	USP前編	・行きたいところが今の延長にある？ ない？ わからない？ ・主観と客観 ・マーケティングサークル ・USP・商品ラインナップ・タマゴの黄身
4	USP後編	・トロイの木馬作戦 ・スパットを見つける。
5	三つの輪明確化法	・誰に何を ・外周の円・内周の円 ・ラブレター
6	点から線へ、線から面へ	・ここまでのまとめ ・PULL&PUSH思考

1

7号以降何をしていくか

	守	破
DBを溜める		
自分のビジネスに応用		

今後

1

今後使うツールは守・破で同じ

- 年商の多い少ないにかかわらず
「_____」 「_____」 売っているのだろうか？ につきる。
- それを考えるとときの西田の基本はマーケティングマップである。
- 今後はマーケティングマップが主軸になる。

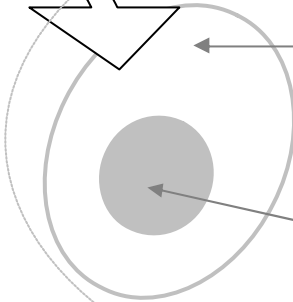
マーケティングサークル

商品の分類

タマゴの黄身は誰だ！？

Step 1 自社の商品(サービス・無形物も可)を挙げる(これから扱いたいと思案中のものでも可)

Step 2 “高価格帯”・“高価値”商品を選び出して下さい(「売りたい」儲かる商品が2品目くらいがおすすめです。)



客層として“手を出してもよい”最大範囲。
ここを特定していないと、あれもこれも・・・

ここがメインターゲット客層。具体的にどんな人なのか？
これを明確にするのがシンボリックターゲット。
シンボリックターゲットは誰？

ロッキービジネスモデル

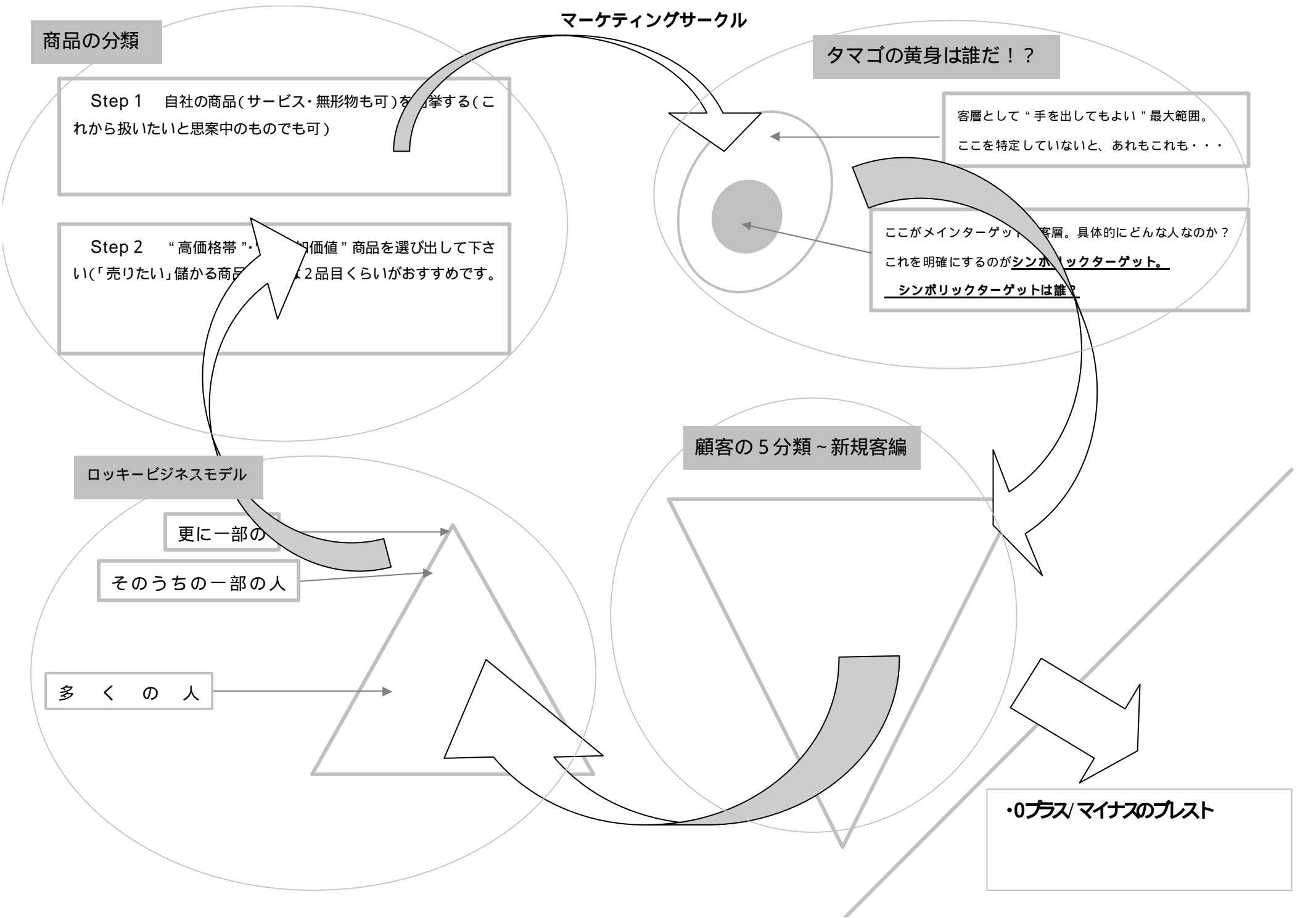
顧客の5分類～新規客編

更に一部の

そのうちの一部の人

多くの

・0方ス/マイナスのプレスト

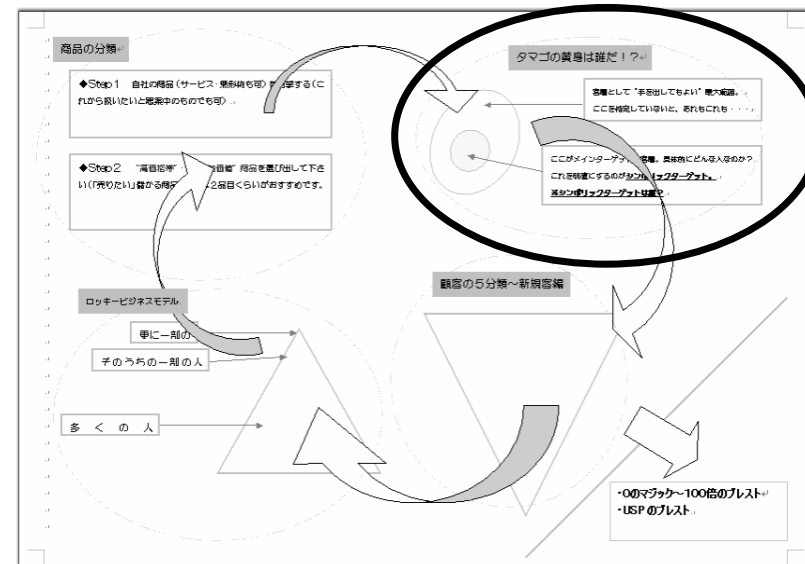


2 マーケティングマップの進め方1

- 破の方
 - すでにいるお客様を思い浮かべる。
- 守の方
 - 起業したて 自分が__に立てた方
 - 起業前 _____にいるお客様

2 マーケティングマップの進め方2

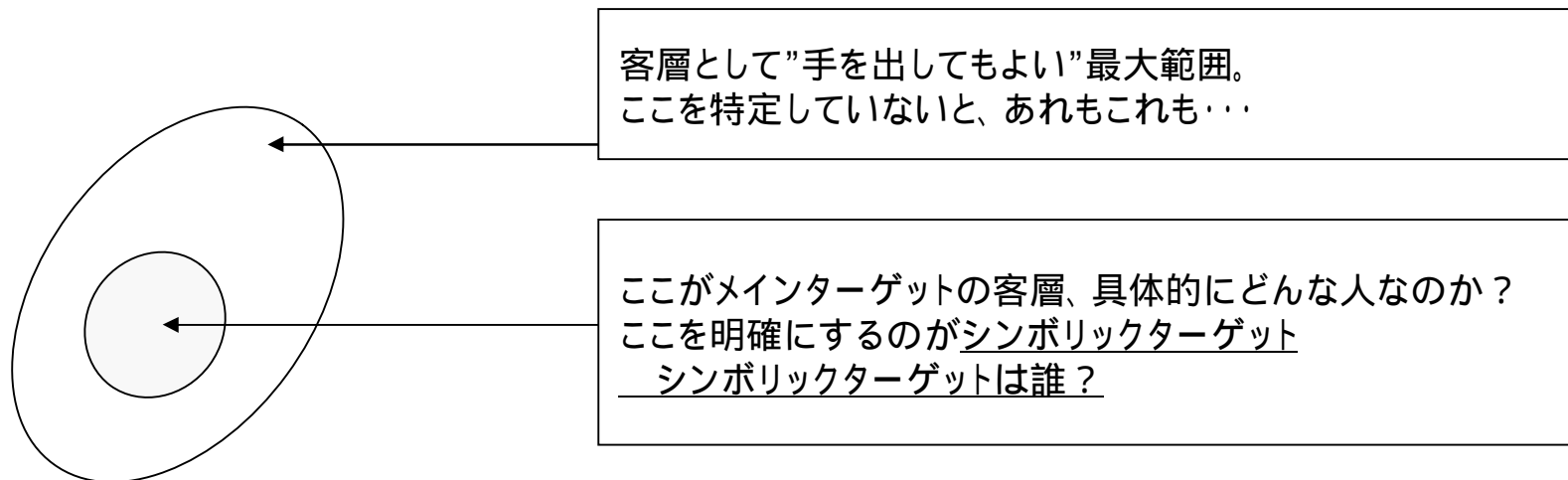
- _____から始めてください。
- かならず_____に考えてください。
- 考えが詰まったら_____。
- お客様がぼんやりしている場合は浅く回してみる。



2

卵の黄身・白身

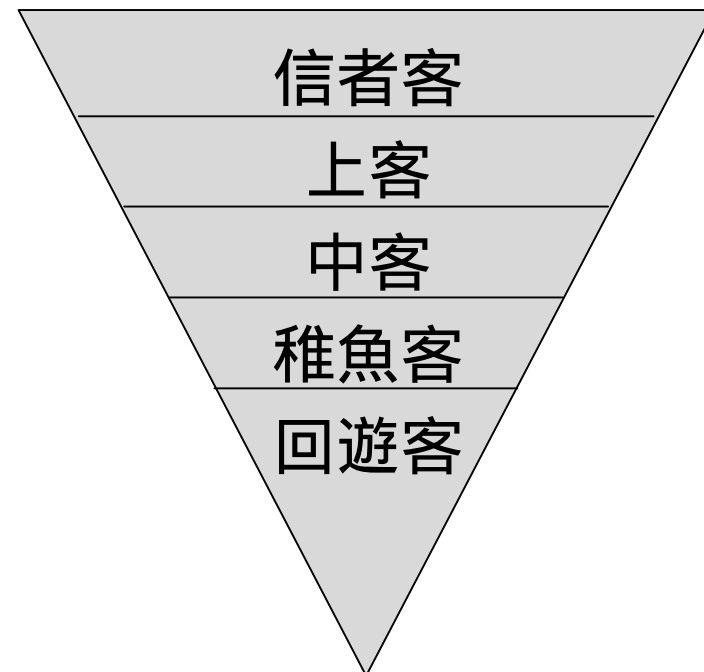
- ランチェスター戦略：お客様の____と____
- 黄身は____、白身は____
- 黄身を決める お客様は置換えて聞いてくれる。



2

新規顧客の五分類

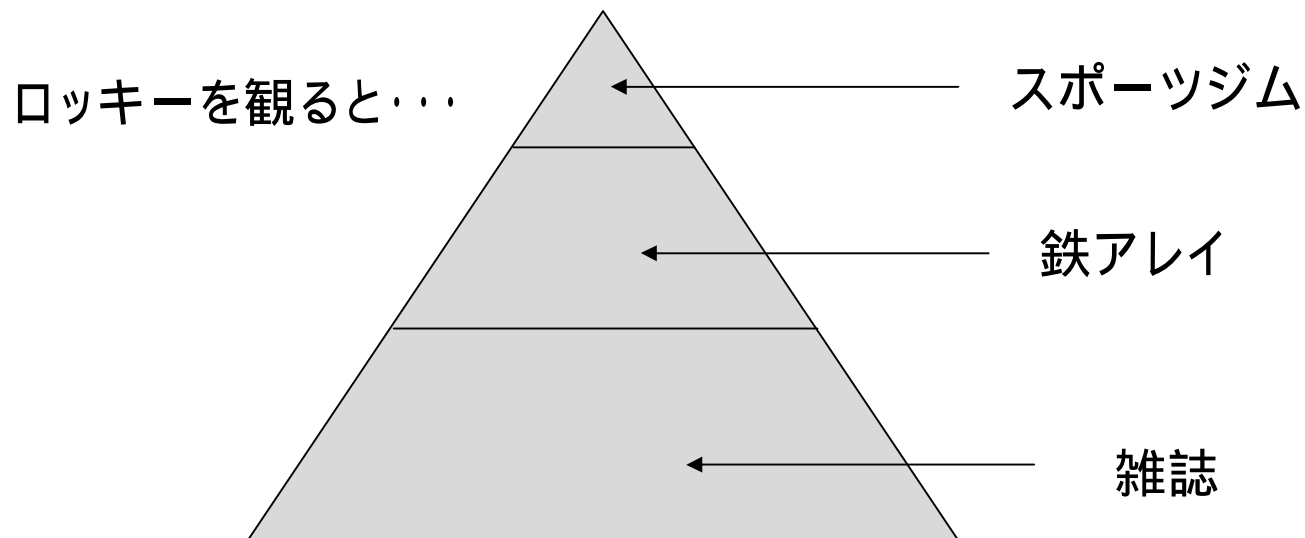
- お客様は育てるものであるが、新しい商売を始めるときはまだお客様がいない状態
- その場合は新規のお客様について知ること。
新規顧客の五分類



3

ロッキービジネスモデル

- ある事柄が購買意欲を引き出すことがある。
- 使うお金は人それぞれ。
- 派生する購買商品を全て自分の商品として用意しているかを観る。



3

商品の分類

Step 1 自社の商品(サービス・無形物も可)を列挙する。
(これから扱いたいと思案中のものでも可)

Step 2 “高価格帯”・“高付加価値”商品を選び出してください。
(「売りたい」儲かる商品、当初は2品目くらいがおすすりめです。)

- マーケティングサークルを回すことで商品がブラッシュアップされる。
- この「ものの見方」でご自身の____活動を当てはめてみてください。

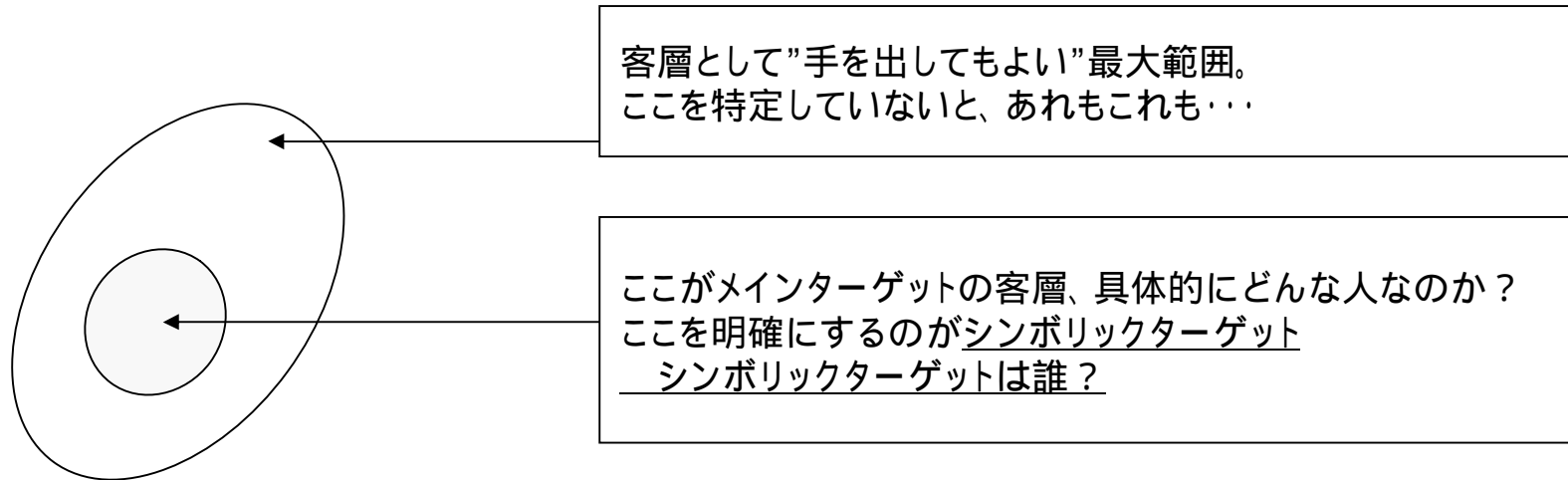
3

ワークの説明

- ワークを5分ずつ書き出してみましよう。
- 本来5分でできるものではないですが、現状認識になりますのでやってみてください。

3

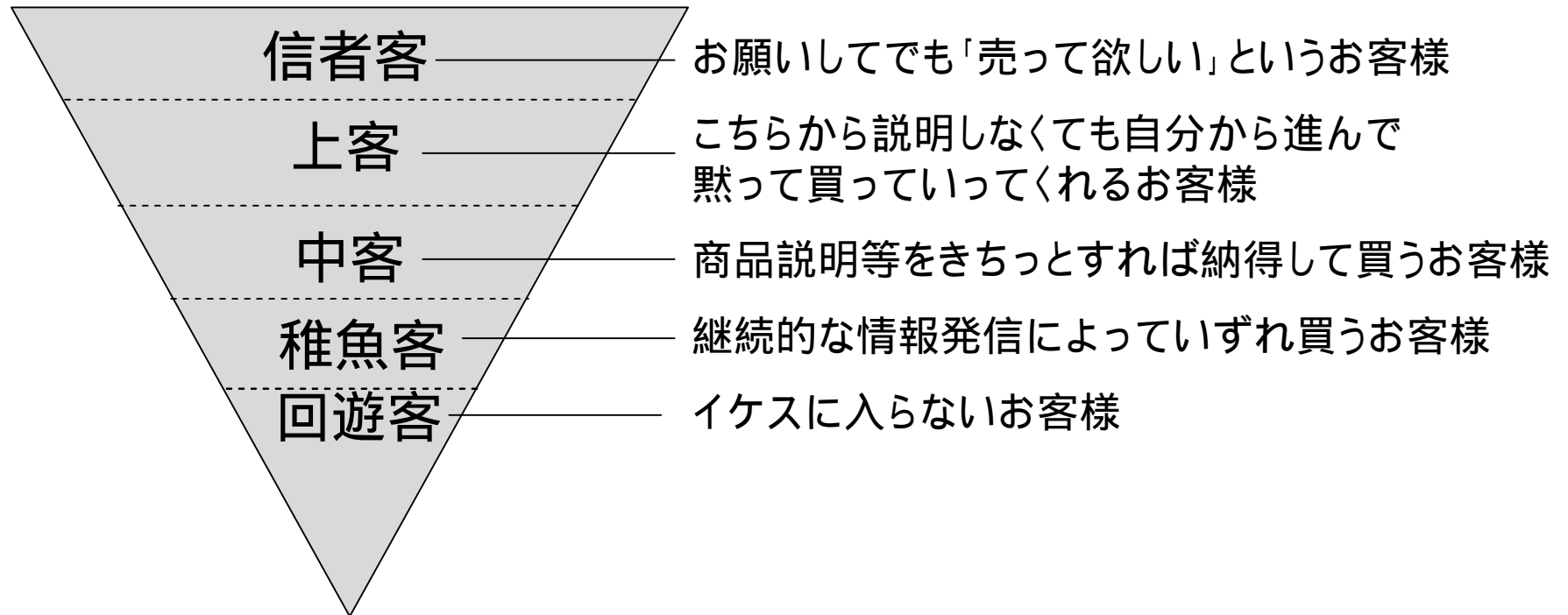
ワーク：卵の黄身



あなたのビジネスの卵の黄身にあたる人は
どんな方ですか？

3

ワーク：顧客の五分類



- 信者客と上客にあたる人はどんな方ですか？

3 ワーク：ロッキービジネスモデル

- あなたのビジネスで取り扱う(扱いたい)商品の中で高い、中ぐらい、安い価格帯について商品名と値段を書いてみて下さい。
- 高い : _____ (_____ 円)
- 中ぐらい : _____ (_____ 円)
- 安い : _____ (_____ 円)

3 ワーク：商品の分類（ラインナップ）

Step 1 自社の商品（サービス・無形物も可）を列挙する。
（これから扱いたいと思案中のものでも可）

Step 2 “高価格帯”・“高付加価値”商品を選び出してください。
（「売りたい」儲かる商品、当初は2品目くらいがおすすめです。）

4

浅く1回考えました。

- 自分がどこにいるかの現状分析ができました。
- 今の問題が浮き彫りになるかもしれません。
- たとえば・・・
 - 卵の黄身 _____ がぼやけてる。
 - 新規客の五分類
_____ の相手が明確になっていない。
 - ロッキービジネスモデル
扱う商品に安い高いがなかった。
 - 商品ラインナップ ラインナップ発想がなかった。

4

もっとも大きな問題は

- 今、手を止めないでこの音声をさらっと流して聞いてしまった方に聞いて欲しい。
- こういうワークに取り組まずにとりあえず先に進んでしまい、自分の_____に気づかないことが一番問題です。
- 時間をとってワークを再度やってみてください。

4

あらためてワークを終えて

- 問題点があることに気づければ、解決策を探
すことができます。
- 今後に向け、問題点を見つけて頭を____モ
ードにしておきましょう。
- そして一緒に解決していきましょう。

4

この1ヶ月何をしてもらおうか

- マーケティングマップという共通言語を得ました。
- データベース集めをする理由
商品分類のStep1、2に繋がる。
- 外から見るだけ Step1の商品しか見えない。
- 買い物してみる Step2の商品があることに気づく。

- マーケティングマップを通して守の1～6・DB集めをしてみてください。

5

サポートプロの事例

- 進研ゼミ
- 家出のドリッピー
- e-ラーニングシステム
- 雑誌の年間一括購入

_____で終わるか、_____になるかはこの_____
で見ているかだけです。せっかく買い物をするのでしたら、
その買い物を_____にしてみてもいいかがですか？

5

どうしてもわからないこと

- 守・破それぞれについているメールコンサルティング・経営コーチを活用してみてください。
- もちろんメールリングリストも問題解決のツールになると思いますので、活用してみてください。

5

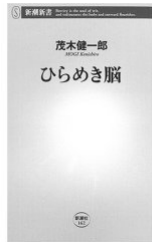
次回は

- 今回は大枠の話をしました。
- 卵の黄身を掘り下げていきます。

自分のビジネスのお客さんはだれだろうか？
と卵の黄身を意識しながら1ヶ月を
過ごしてみてください。

参考文献

今回西田が紹介した書籍です。よろしければご一読下さい。



「ひらめき脳」茂木 健一郎 (著)

こちらから購入できます。

<http://tinyurl.com/2tepdn>

西田光弘への連絡先

株式会社 サポ - トプロ

〒221-0834 横浜市神奈川区台町13-17

dai@support-pro.jp

URL: <http://www.wakuwakuwork.com>

メールマガジン: 1人ビジネスであなたも年収1000万円稼げる!

制作 クリエイティブサポート 石丸 ひろし

連絡先 hiro@mosmos.jp