



この部分に音声の
トラック番号が
記載されています。

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11号

- 商品ラインナップ -

守 破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

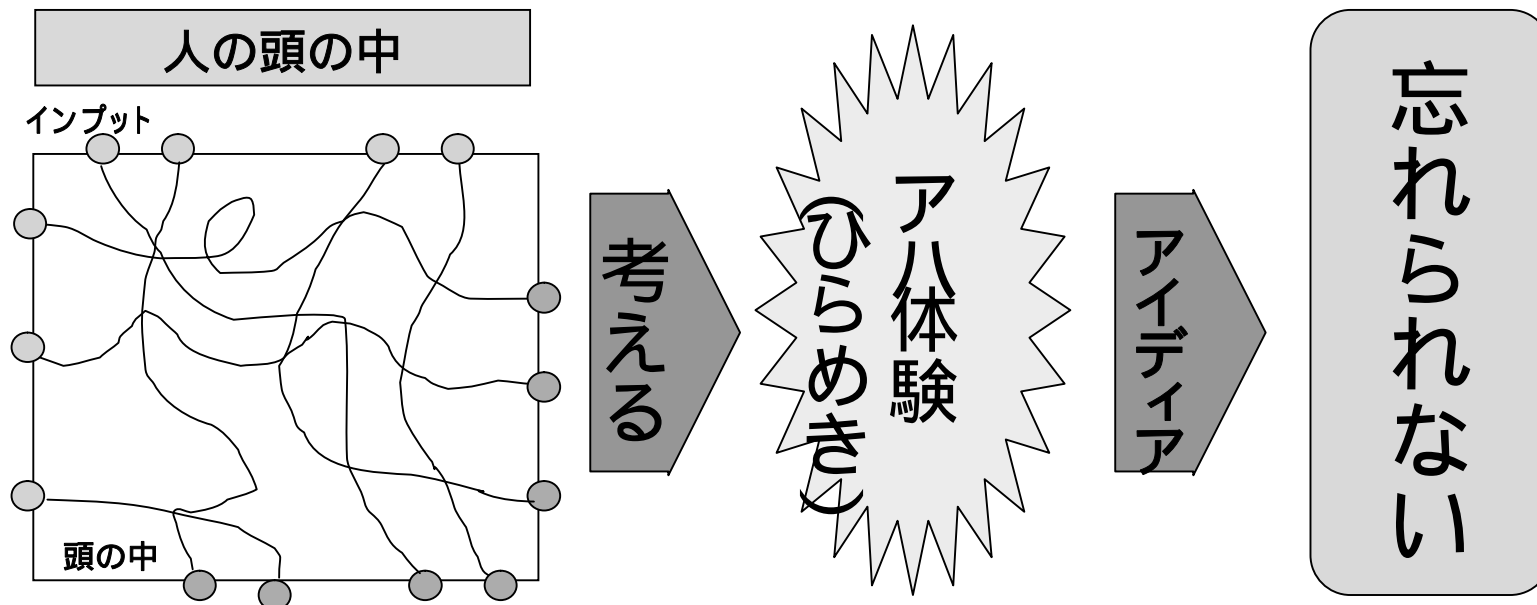
前回の復習

第7号 ~ マーケティングマップの全体像
第8号 ~ 卵の黄身
第9号 ~ 新規顧客の五分類
第10号 ~ ロッキービジネスモデル

- 「お客様は誰」と「何を売る」について考えてきました。
- 各号「まとまりがない」と思うかも知れませんが、それぞれ繋がっています。

1 アイディアはこんがらがった状態から生まれる

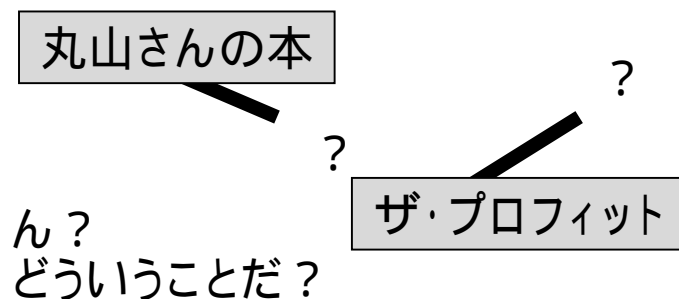
- 「考えたけど答えが出なかった」という人が
_____ができた と捕えて下さい。
マーケティングマップの他のフレーム
に戻って考えて下さい。
- こんがらがった状態で大丈夫です。



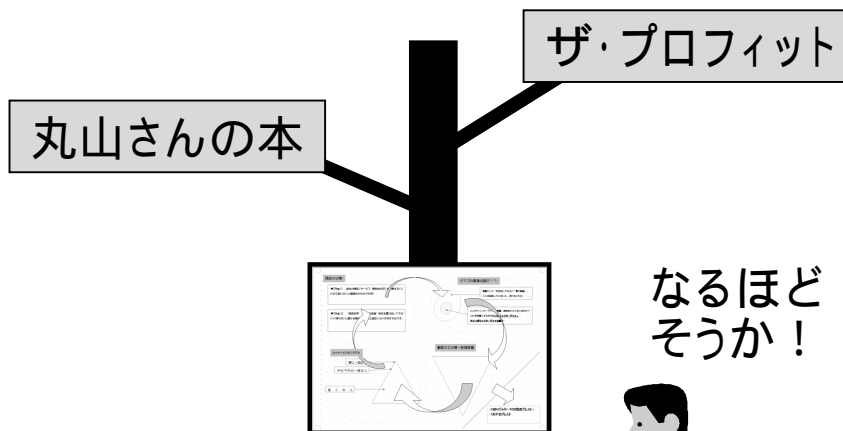
1

今回の「誰に何を」は

- _____ のときにも使用している。
- 1つ身につけると、__ができる。
- ザ・プロフィット、丸山さんの本を読んだときにも発想が広がる。



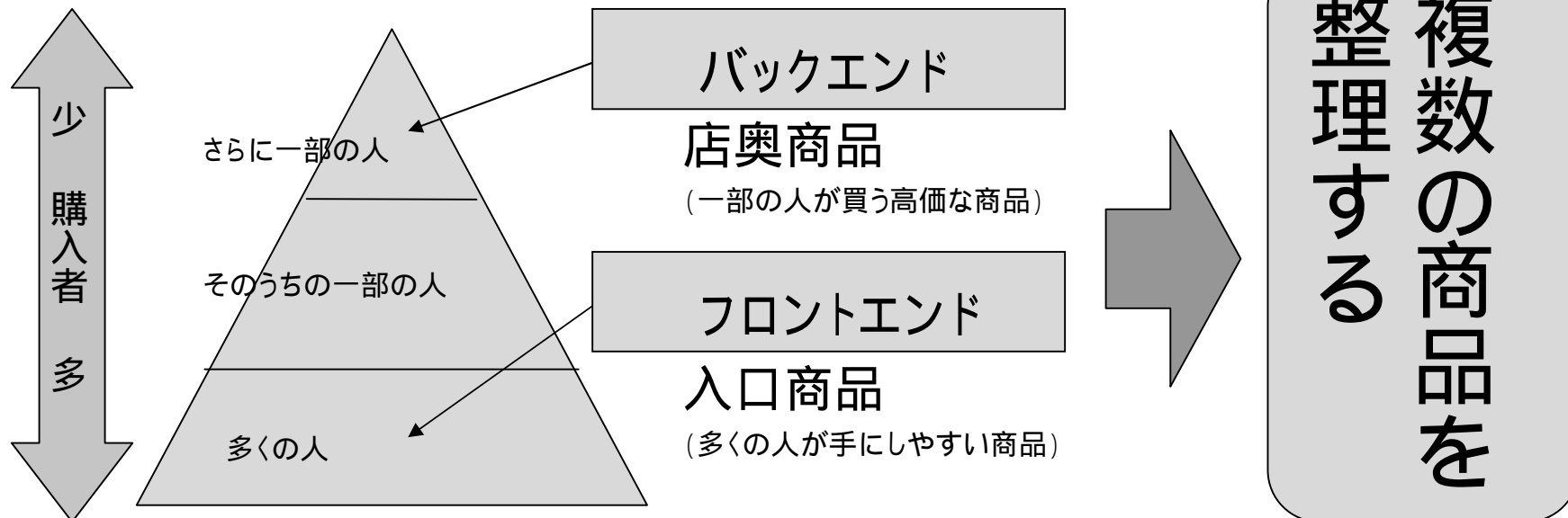
__が無いと広がりづらい



__があると広がりやすい

1 商品ラインナップについて考えていきます

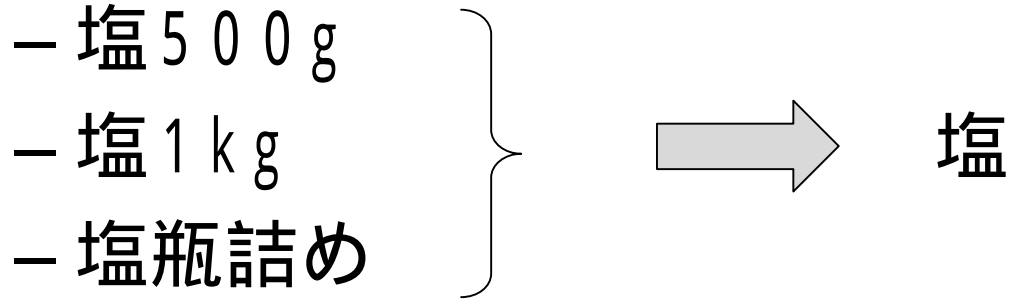
- ロッキービジネスモデルは商品値段帯
(上下構造)の考え方
- 今回は複数の商品の広がり(____構造)を整理して考えていきます。



2

ワーク:STEP1 商品の列挙

Step1 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)

- 100品目あるのであればカテゴリーで分ける。
 - 塩500g
 - 塩1kg
 - 塩瓶詰め

塩
- 価格と粗利額(率)を書く

2

なぜこのワークをしたのか？

- こんなパターンを解消する。
 - _____れる商品があるのにも関わらず、_____ない商品売っている。
 - ロッキービジネスモデルの_____商品ばかり売っていて高価格商品がない。
 - そもそも_____に_____いない。

2 ワーク:STEP2 高付加価値商品

Step2 “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。)

2

STEP 1, 2 をすると

- 忘れていた商品に気づける。
- 「誰に」売るのがかを考えざるを得なくなる。
- 高粗利に導く商品の開発に繋る。
- 商品開発ができ、販売に_____がでて
ビジネスとして_____が出やすい。

サポートプロの例

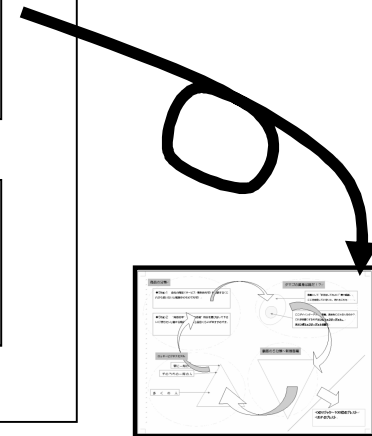
起業

コンサルタントになるための教材

テレアポ教材

本コース(この教材)

パソコンサポート
マニュアル



- 起業というカテゴリーでの水平の商品展開
- テレアポの商品だけでマーケティングマップはできないか？

3 テレアポでマーケティングサークル

↓ 5000円のメール教材のみ。現状認識(商品ランナップ)

↓ 5万円の商品・無料の商品は作れないか？

(ロッキービジネスモデル)

↓ それを買うのは誰？ _____ 会社

(新規顧客の顧客の五分類)

↓ _____ 会社にコンサルティングを販売してみてもは？

(商品ラインナップ)

3

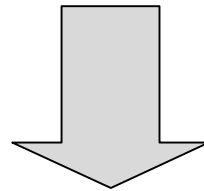
ここまでを整理すると

- 起業したばかりで商品が1つしかない場合
_____でマーケティングサークルをする。
- 扱ってる商品が多すぎてよくわからなくなっている場合
_____をして、カテゴリー分けをする。
- 対象顧客が絞られている場合
_____ごとにマーケティングサークルをする。

逃している_____がないか
整理に使ってみてください。

4 たかが商品ラインナップされど・・・

- _____ 的にあるいは、_____ たいと思った時に
やっていただと効果的
- 結果、専門性が上がり、チラシ、名刺が変わり、
「_____ のプロ」として売れないわけがない状況になる。

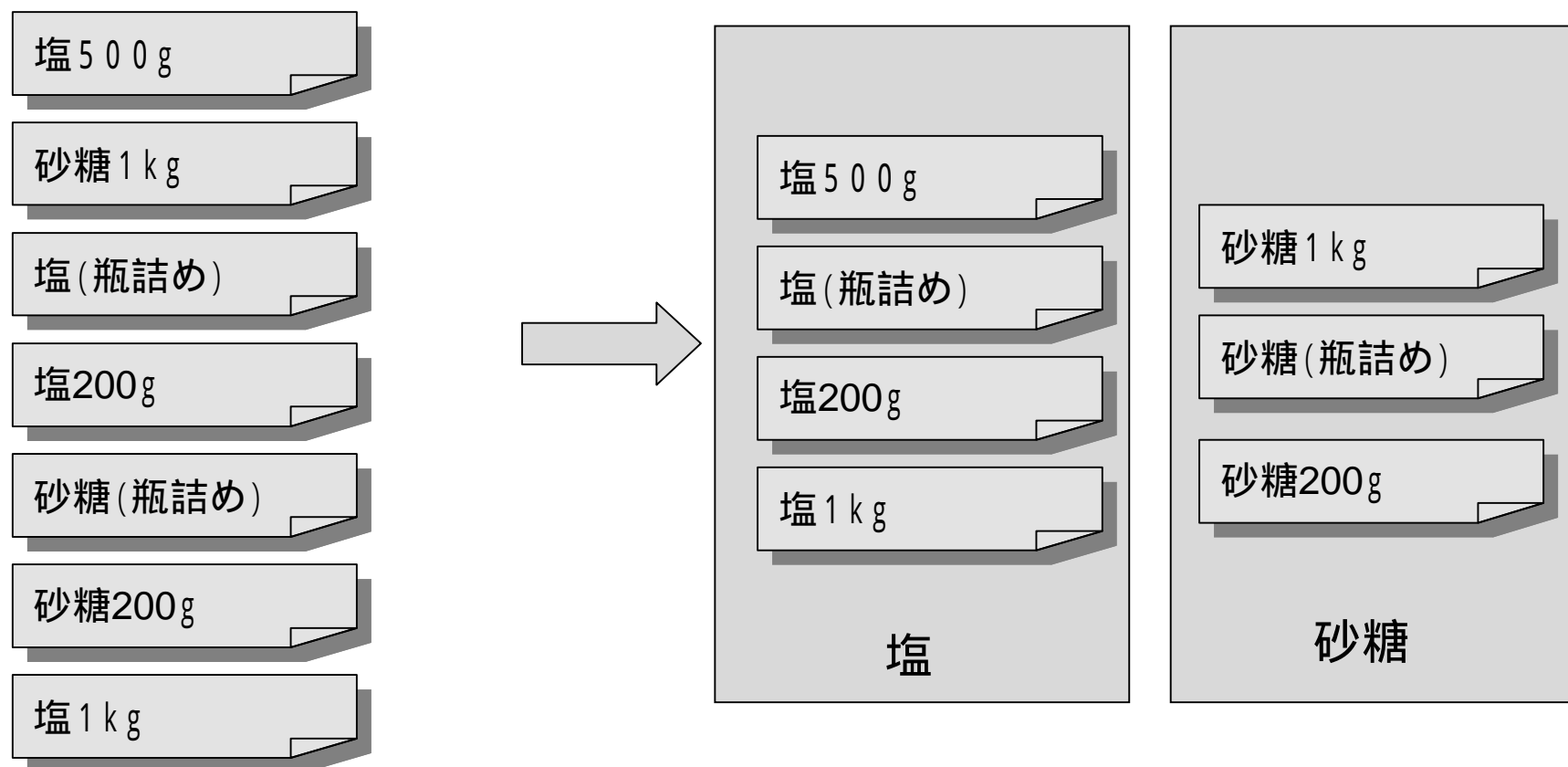


感情(売りたいくない、やりたくない)などの
制限をはずして考えてみてください。

4

STEP 1 が多すぎる方

- 付箋を使ってカテゴリーわけしてみてください。



4 ワークは1時間程度でできると思いますが

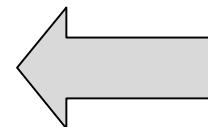
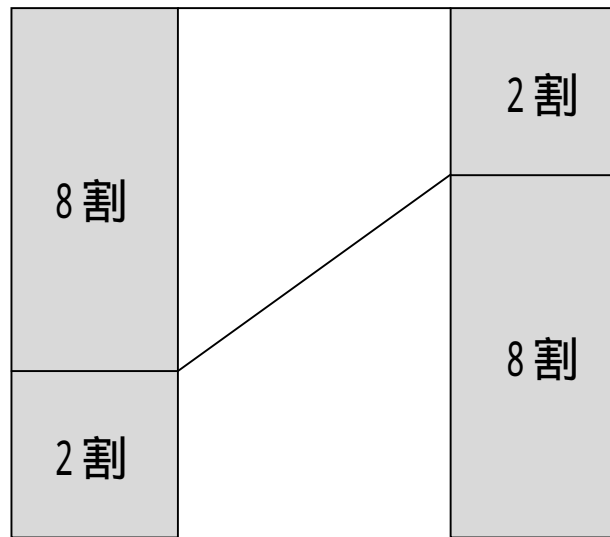
- その後、「誰に何を」を考えて商品開発する状態は____ピクチャーの状態と同じです。
- そのことを知っていれば悶々としなくてすむ。
- 安心してワークをして、普段を仕事をして、また時間をとって商品開発をしてみてください。

4

「専門性が高まる」ということ

- 1つのジャンルで起こる _____、_____ の8割は2割の _____ に集中してくこと、それが専門性が高まるということ

参考文献：
「楽しんで、儲けて、楽しむ 80対20の法則 生活実践篇」



ここに集中する。



専門性が高まる。

起こる _____、_____ 解決に必要な _____

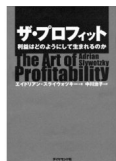
次回

- 7号からのおさらいです。
- ワークも入っていますので7号の時とどう違うかを比べてみてください。
- ほんの少しでも成長したことを実感できれば、今後の自分の期待できる。

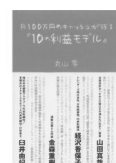
参考文献



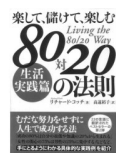
「戦略プロフェッショナル シェア逆転の企業変革ドラマ」
三枝 匡著 こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/yvqflv>



「ザ・プロフィット 利益はどのようにして生まれるのか」
エイドリアン・J・スライウォツキー著 中川 治子 訳
こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/2evvkx>



「月100万円のキャッシュが残る「10の利益モデル」」
丸山 学著
こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/2awllc>



「楽しんで、儲けて、楽しむ 80対20の法則 生活実践篇」
リチャード・コッチ (著), 高遠 裕子 (翻訳)
こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/yrs8gr>

音声でご紹介した参考になる書籍ですのでお勧めいたします。

西田光弘への連絡先

株式会社 サポ - トプロ

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