

ビジネスモデルを考えてみよう！ β版

*この資料は藤村靖之著「月3万円ビジネス(晶文社)」を参考に作成しました。

*各チェックポイントは必須ではありませんので、臨機応変に活用してください。

1. ビジネスを選定

- ・ この商品がほしい！このサービスを利用したい！
- ・ このビジネスなら、うまくいきそう！

チェックポイント！

- 共感を生むビジネスか。
- 潜在的な強い欲求があるか。
- 感動的な商品か。(100人中3人が感動するようなものか。)

2. 売り方 *商品を販売する形式でなければ、割愛してもいい

(ex. お客に来てもらい、対面販売)

チェックポイント！

- 有機的につながっていくか。(ネット販売は価格競争になりやすいので、できるだけ避ける。)
- 余計なコストがかからず、お客との心がつながっていくか。(卸売りはできるだけ避ける。)

3. 必要な環境

- ・ どんな場所ならできるか。
- ・ どんな道具、設備が必要か。
- ・ どんな協力者が必要か。

4. 魅力アップ案

- ・ 魅力あるものにするために、どのような付加サービスが考えられるか。
(ex. 食事付き)

チェックポイント！

- 楽しさの演出はできているか。(モノができさえすればいいだろう、ではない。)
- お客がまた利用したい、友人にも紹介したいと思えるか。

ビジネスモデルを考えてみよう！ β版

5. 利用のハードルを下げる案

- ・利用してもらいやすいようにするには、どのような付加サービスが考えられるか。
(ex. 送迎と宿泊オプション、配達サービス)

6. 料金設定

- ・このサービスには、いくらぐらいの価値があるか。
- ・このサービスなら、これくらい払ってもいい。

チェックポイント！

- お客が感じるよりも安い価格か。

7. 客層のイメージ

- ・お客のロケーション、年代、職業、家族構成など、どのような人に利用してもらえそうか。

8. 広報手段

チェックポイント！

- 営業経費をゼロに近づけたか。

9. 運営シミュレーション

- (1) どのくらいの売上になるか
- (2) どのくらいの原価、経費がかかるか
- (3) どのくらいの時間がかかるか

チェックポイント！

- 既存の設備や空いている人を活用したか。
- 固定費はゼロに近づけたか。
- 借金をせず、無理なくできるか。
- 原価と経費が価格よりもウンと安くなるように、作り方と売り方に知恵の限りを尽くしたか。