

2022年7月勉強会 ビジネスモデルの作成について

お題が特に上がらなかったなので、以下の中か何かやります。

- ・即興ビジネスモデル作成

→思いつき方のコツとかも解説

- ・即興ビジネス改善

→過去に行っていたビジネスやら上手く行かなかったビジネスの数字を見て改善案を出す

- ・Q&A

→今悩んでいること、過去に悩んでいたことなどへの回答

- ・新しく考えているビジネスの解説

→かつんが8月あたりから本格的に着手しようと思っているビジネスの解説

- ・その他

→他にないかあれば

【副業あるある】

こんな情報を発信してください。

- ・ビジネスについて学んだこと

- ・行動していることについて

もともとの実績を活用して、発信できない

【実績からビジネスモデルを考える】

(稼ぐ系以外の実績を用いる)

→月10万円を3か月とかさえ稼ぐことができれば、それが実績になる。

→次世代アフィリ(プロラインでも)で月5件コンスタントに成約できれば
なんでも売れる

かつんの実績

- ・E判定から国立大学合格

→受験教えられそう

- ・理学療法士

→整体できるな

→論理的に体の仕組みを知っている→解決できるな

- ・スポーツトレーナー(全国大会)

→スポーツのパフォーマンス上げられるな

- ・バスケで関東8位(優秀選手)

→バスケ教えられるな

・ディズニー好き
→ディズニーのガイドできるな

・整体で人の身体を整えることができる
→不調の改善ができるな

○ビジネスの思いつき方＝客の立場になって困ること
ディズニーで困ること
・せっかくのデートを台無しにしたくない
・楽しめない

→ディズニーを通常の100倍楽しめる動画

選ぶ市場＝ターゲットが100万人以上、市場規模は1億円以上

○ビジネスモデルの作り方
ネイルサロン(ネイルの情報発信)で稼ぎたい
→皆さんならどう考えますか？

・困る
→ネイルしている人ってそもそもどんな気持ちか？
→自分がきれいじゃないことに対する劣等感がある。

あなたは、もっと女性としてきれいだと思われたいくないですか？
→あなたが、手がきれいと言われるような全部パックを商品にする
→・商品はネイルサロン
+オプション全部セット

情報発信はDRMが多い。
・ネイルサロンでDRMは必要か？
→新規獲得のためではなくて、リピートのためにDRMを使う

新規獲得のためにDRMを使うべきかどうか？
・(店舗オープン前)SNSで情報発信をして事前に告知をする
→興味があればLINEに登録してくれれば〇%オフ

・オープンしたあとは？

売上＝単価×リピート回数×新規来店人数

DRMは使わない。
→じゃあその代わりにどうやって集客する？
→広告うって、通常15000円のネイルが新規顧客のみ80%オフです。

なぜ新規顧客獲得にDRMが割に合わないの？

ODRMで新規顧客を集めるパターンはどんな事業？

高単価で少ないお客さんでいける事業

→例えばどんな事業？

・オーダーメイドのスーツ屋さん

→どういう風を集めますか？

→社長に会いに行く？営業をする。→✖

→ネット上で自分でデザインできるようにしておく。無料で。

見積もり相談+あなたの体型と好みに合わせた最適なスーツの提案を無料で

・不動産

あなたに最適な物件を無料で探します。

→LINEに登録していただければ、より良い物件の情報をあなたにお届けします。

○ネイルサロンのノウハウはあるけれど、独立したくない人

・ネイルサロンとして独立したくない

→実店舗持ちたくない

マーケティング4P

Place 場所

Price 値段

Promotion 販路(流通)

Product 商品

川上に上るか、横にずれるか

◇ネイルサロン経営ノウハウ

↑

↑

↑

◇ネイルサロン

↑

↑

◇→→→→→→→→◇

ネイルサロン

Instagramでネイル

◇インスタを利用したネイルサロンの売り上げを伸ばす

↑情報発信

↑