



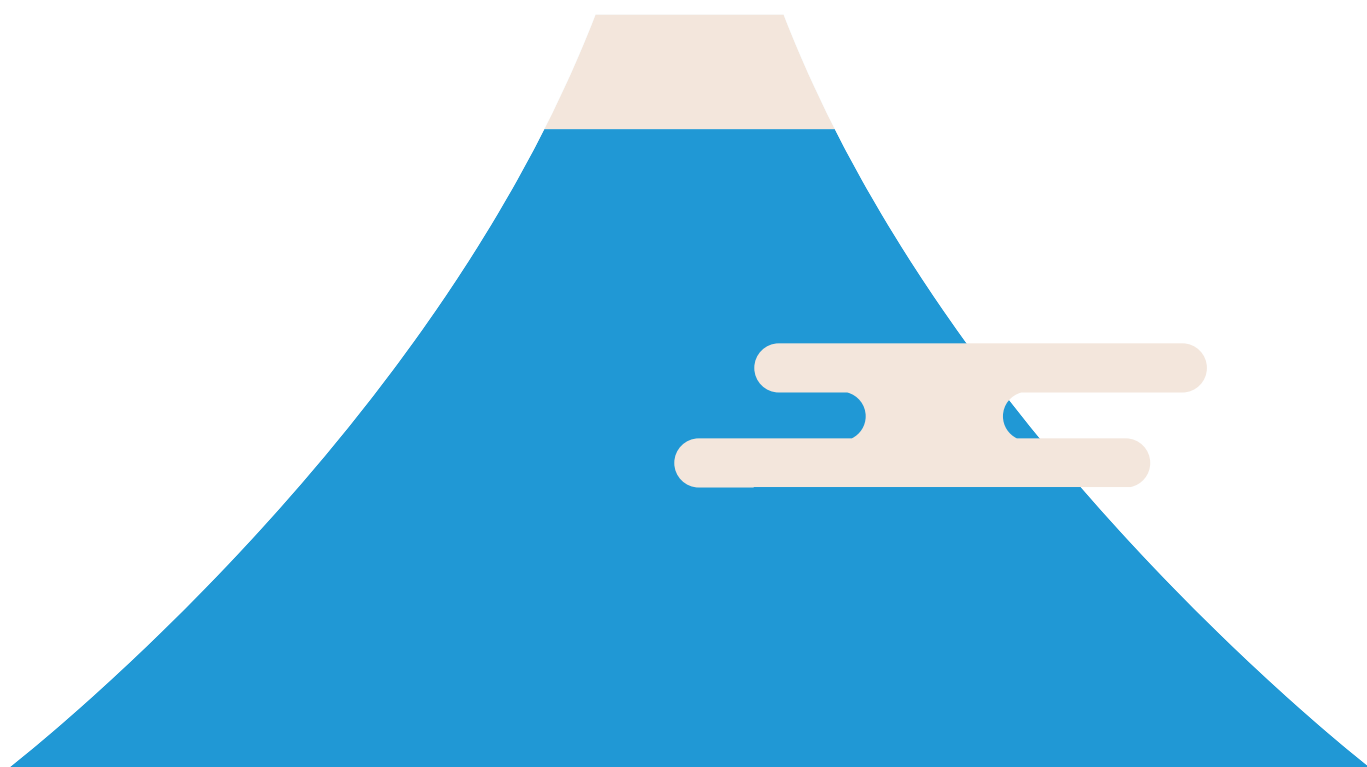
商売いろはブック

Marketing BOARD

Community Marketing Generation[®]



商
売
繁
盛
の
た
め
の
羅
針
盤



商売

成果

顧客

市場

促進

価値

商品

人財

目的

案内



商

商売の【商】は、
世界最古の漢字事典「説文解字（せつもんかいじ）」によると
語意は「外よりして内を知るなり」とあります。

外とは、顧客の事。ユーザーやお客様の視点で
会社やお店、商品やサービスを見つめ知る事と言えます。

また、語源には諸説ありますが…
四則計算の割り算の答えを「商」呼ぶことから…
【わかちあい】という言葉に
「商」という文字のコンセプトが見えて来ます。

売

商売の【売】は、
世界最古の漢字事典「説文解字（せつもんかいじ）」によると
語意は「物貨を出すなり」とあります。

また、売の旧字体は「賣」になります。
買は、貝（価値あるもの）を
四（古代文字では網）ですくい集める事。
士は、出すの意味。
足が窪（くぼ）みから出るという象形文字です。

よって「売＝賣」とは、
価値あるものを手に入れ、価値あるものを出す事となります。

Marketing

アメリカマーケティング協会による定義

マーケティングとは、顧客、依頼人、パートナー、社会全体にとって価値のある提供物を創造・伝達・配達・交換するための活動であり、一連の制度、そしてプロセスである。(2007 年改定)

日本マーケティング協会による定義

マーケティングとは、企業および他の組織がグローバルな視野に立ち、顧客との相互理解を得ながら、公正な競争を通じて行う市場創造のための総合的活動である。(1990 年)

Peter Drucker の言葉

ビジネスの目的は顧客を生むことであるから、企業経営の基本機能はただ2つだけ、それはマーケティングとイノベーションである。

マーケティングとイノベーションは結果を生み、その他はすべてコストである。

商売 [Marketing] とは？

顧客と利益をずっと
わかちあう仕組みづくり



1. 顧客と -----
ていねいに絞りこんだ
お客様と向き合う事。
2. 利益を -----
利益の最大化と
顧客満足を追究する事。
3. ずっと -----
継続は力なり。
筋を通し柔軟に続ける事。
4. わかちあう -----
WIN-WIN の
信頼関係を育てる事。
5. 仕組みづくり -----
バランスのとれた
システムを創造する事。



的

Start

Start

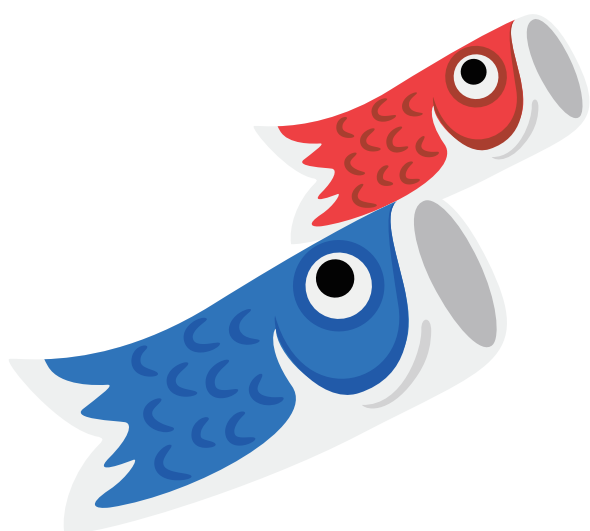
そもそも何ゆえ
マーケティング展開するのか？

Q. はじめる動機は？

Q. どんな問題を解決するのか？

Q. 必ず果たすべき約束は？

Q. やる気の源泉は何か？



例

- A. 売上げアップ！
- A. 利益の最大化
- A. 新しい販路の開拓
- A. 事業で社会貢献
- A. 顧客満足度アップ
- A. リピーターを増やす
- A. 知名度アップ！
- A. その他...

Goal

何を目指して
マーケティング展開するのか？

Q. 売上げの目標額は？

Q. 利益の目標額は？

Q. 獲得したい客数は？

Q. めざす期限（ゴールの期日）は？

Q. 成功時の光景（イメージ）は？

例

- A. 今期は売上高 5 億！
- A. 地域一番店になる。
- A. 3 千人集客するぞー！
- A. 新規契約 100 件。
- A. 利益 800 万円超。
- A. レスポンス 500 件。
- A. その他…



成
果

Goal



Staff

どんなスタッフを揃えて
マーケティング展開するのか？

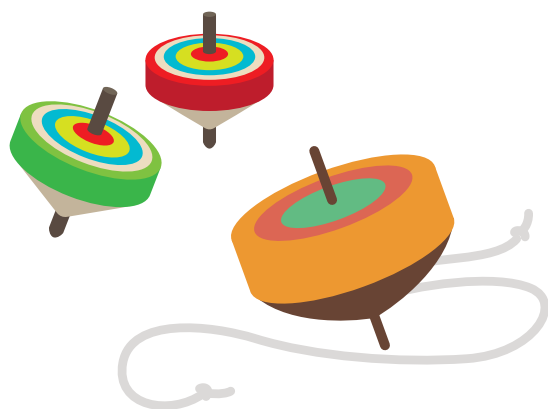
Q. リーダーは誰か？

Q. どんなスタッフで臨むのか？

Q. スタッフ個々の能力は？

Q. スタッフのモチベーションは？

Q. 体制（フォーメーション）は？



例

A. 田中店長
A. 販促チーフ斉藤さん
A. 広報担当ヒロちゃん
A. 看板娘のきいちゃん
A. ネット担当のび太
A. 金庫番はな姉さん
A. バイトのコージー
A. その他…



Target

どんなお客様に向けて
マーケティング展開するのか？

▼ 個人ターゲット

Q. 年齢や性別や出身地は？

Q. 家族構成は？

Q. 仕事や年収や資産は？

Q. 学歴や職歴は？

Q. 趣味や休日の過ごし方は？

Q. 悩みや夢は？

Q. 容姿や性格は？

▼ 法人ターゲット

Q. 業種は？

Q. 拠点や規模は？

Q. 社歴は？

Q. 商品やサービス内容は？

Q. 理念や構想は？

Q. 特長は？

Q. 実績は？

例

- A. 中国からの観光客
- A. 地元のシニア世代
- A. 就活中の女子学生
- A. シングルファザー
- A. Uターン夢見る中年男性
- A. 太った富裕層
- A. その他...

例

- A. 創業 100 年超の老舗
- A. 全国区コンビニチェーン
- A. 開店 5 年未満のカフェ
- A. 6 次産業化を目指す農家
- A. 匠のいる町工場
- A. その他...





商
品

Brand

Brand

どんな商品ブランドをつくり
マーケティング展開するのか？

Q. 商品名（ネーミング）は？

Q. 商品の売り文句（コピー）は？

Q. 商品の価格（プライス）は？

Q. 商品の意匠（デザイン）は？

Q. 商品の機能（使い途）は？

Q. 商品の性能（パワー）は？

Q. 商品の寿命（ライフサイクル）は？

Q. 商品の品揃えは？



例

未来りんご
… 火星で育てました！

1 個 5 万円（税別）
200 個限定 / お一人様 1 個
ビタミンC 苺の 500 倍
火星土産におすすめです。



Market

どんな市場に向けて
マーケティング展開するのか？

Q. 参入する業界は？

Q. 商圈（営業エリア）はどこか？

Q. 市場規模（マーケットサイズ）は？

Q. 同業界にいる競合相手は？

Q. 意外な競合相手は？

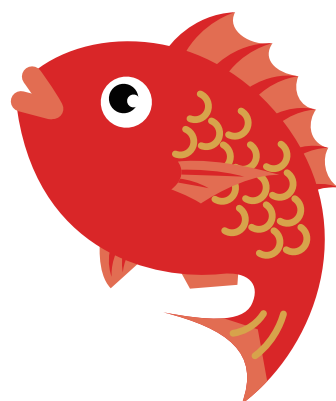
Q. 市場での立ち位置（ポジション）は？

Q. 気になる業界と社会の動向は？

りんご業界

例

商圈は地球（全世界）
市場ポジションはニッチャー
競合は「海底みかん」
気になる動向は
火星に観光農園計画が
浮上している件





価値

Value

Value

どんな価値を届けるために
マーケティング展開するのか？

Q. 独自の売り（USP）は？

Q. 顧客が喜ぶサプライズは？

Q. 権威付けは？

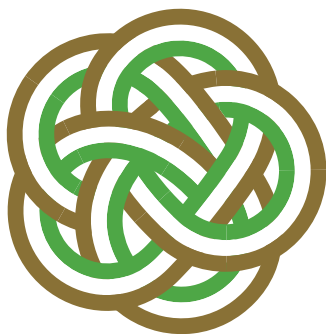
Q. 保証サービスは？

Q. ライセンスの保持は？

Q. 商品や会社の実績は？

Q. メディア掲載歴は？

Q. お客様の声は？



例

A. 宮内庁御用達

A. 秘伝のたれ

A. 100年保証

A. 特許登録済

A. 口コミサイトで5つ星

A. 実績 3000 社のノウハウ

A. その他…



Promotion

どんな広告宣伝を使って
マーケティング展開するのか？

Q. どんな広告を打つか？

Q. どんな販促を展開するか？

Q. どんな広報（PR）を展開するか？

Q. 顧客に合った販路は？

Q. 商品特性を伝えやすい媒体は？

Q. 顧客化のプロセスは？

Q. 転換率（コンバージョン・レート）測定は？

A. テレビCM

A. ファックスDM

A. オンラインショップ

A. チラシ配布

A. ネットを絡めたイベント

A. 販売代理店フォロー

A. その他…

例





◆ Marketing BOARD とは？

商売繁盛の羅針盤【マーケティング企画支援ツール】です。

◆ Marketing BOARD | 主な用途

1. 商売を考える。

マーケティングの企画立案に役立ちます。

2. 商売を話し合う。

マーケティングの会議に役立ちます。

3. 商売を学ぶ。

マーケティングの知識や技術を学ぶのに役立ちます。

4. 商売を教える

マーケティングのコンサルティング現場で役立ちます。

◆ Marketing BOARD | 期待できる効果

1. 木も見て森も見える

マンダラ発想法によって、全体も部分もよく見えます。

2. 湧き出すアイディアの泉

カード発想法によって、様々な組合せが発想のヒントにつながります。

3. シンプル&ディープ

複雑で高度なマーケティングを簡易化する事でアイディアを深められます。

4. 衆知を集める

みんなのアイディアを集めて一つにまとめる事ができます。

BOARD



本体となる A3 サイズの二つ折り紙製ボード（4 盤）です。
持ち運びに便利で、アイデア出し用の付箋に対応します。

表面（白背景）はマーケティングの 8 テーマを直列に並べたものです。マーケティング・プロセス重視の企画にお薦めです。裏面（黒背景）は、マンダラ状に並べたものです。マーケティング・バランス重視の企画にお薦めです。

BOOK



マーケティング・ボードの使い方をシンプルにまとめた小冊子（A4 サイズ 20 頁）です。

商売（マーケティング）の意味の説明やマーケティングの企画のための質問が記されています。

CARD



▼ひんとカード

マーケティングの学習や会議のウォーミングアップに重宝するカードです。
まじめでユニークな「ひんとワード」が書かれたカードセットです。
ミシン目に沿って切り分けて使います。

- | | |
|------------------|------------------|
| ■ 目的ひんとカード（32 枚） | ■ 人財ひんとカード（32 枚） |
| ■ 商品ひんとカード（32 枚） | ■ 顧客ひんとカード（32 枚） |
| ■ 成果ひんとカード（32 枚） | ■ 価値ひんとカード（32 枚） |
| ■ 市場ひんとカード（32 枚） | ■ 促進ひんとカード（32 枚） |



▼ふりーカード

自由に書き込める空白カードです。ミシン目に沿って切り分けて使います。

- | | |
|------------------|------------------|
| ■ 目的ふりーカード（32 枚） | ■ 人財ふりーカード（32 枚） |
| ■ 商品ふりーカード（32 枚） | ■ 顧客ふりーカード（32 枚） |
| ■ 成果ふりーカード（32 枚） | ■ 価値ふりーカード（32 枚） |
| ■ 市場ふりーカード（32 枚） | ■ 促進ふりーカード（32 枚） |

◆ Marketing BOARD | 使い方ガイド

代表的な使い方を説明します。（もちろん自由に解釈しアレンジは大歓迎。）

① マーケティングを計画しよう！

〈目的〉 商売繁盛のための構想を考える。

〈用途〉 独りで企画 / 複数人での企画会議 / コンサルティング現場

〈準備〉 マーケティング・ボード / 商売いろはブック / 付箋 / ふりーカード / ひんとカード / ペン

【Step1】 マーケティングの企画立案 〈ふりかえり篇〉

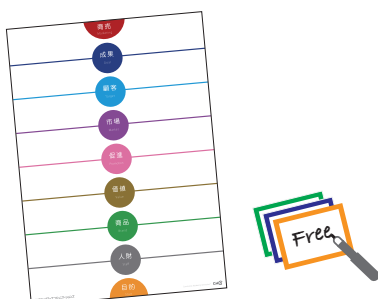
テーブルの上にマーケティング・ボード（表面 / 白背景）を開きます。まずはマーケティングで抱えている問題点をピンク付箋に書いて該当テーマの左側にどんどん貼りつけていきます。次に解決策をブルー付箋に書いて該当テーマの右側にどんどん貼りつけていきます。

その都度、貼りつけた付箋を…眺めてみたり、並べ替えたり、まとめたり、外したりしながら、心ゆくまで収束していきます。

【Step2】 マーケティングの企画立案 〈プロジェクト篇〉

テーブルの上にマーケティング・ボード（表面 / 白背景）を開いて「商売いろはブック」の様々な質問に「ふりーカード」で答えていきます。記載した「ふりーカード」は、該当するテーマの左側に並べていきます。

その都度、並べたカードを…眺めてみたり、並べ替えたり、まとめたり、外したりしながら、心ゆくまで収束していきます。実践に必要なカードは該当するテーマの右側に移動します。マーケティングの概要が確定したら各テーマ毎に詳細の設定を行い、行動計画（アクションプラン）に落とし込んで、プロジェクト（マーケティング事業）を展開します。



② マーケティングを学ぼう！



〈目的〉 商売繁盛のための企画のコツをみんなで学び、実践にいかす。

〈用途〉 複数人でのワークショップ（4人まで）

〈準備〉 マーケティング・ボード / 商売いろはブック / ひんとカード / ふりーカード / ペン

【Step1】 マーケティング構想ワークショップ 〈空想篇〉

進行役は「ひんとカード」をよくシャッフルして、テーブル中心部に中面を伏せて山積みします。参加者はそれぞれマーケティング・ボード（裏面 / 黒背景）を自分の席の卓上に開きます。

参加者は順番に山積みされた「ひんとカード」を上から1枚を引いて自分のマーケティング・ボードの該当テーマに中面を上にして配置します。同色のカードを引いた場合、どちらか一方を捨てます。

——上記を繰り返します——

全員がマーケティング・ボードの8テーマが埋まりましたらストップします。架空のマーケティング・プランをそれぞれ発表し合い1セットとします。セット数は任意でくりかえします。

【Step2】 マーケティング構想ワークショップ 〈空想と現実篇〉

進行役は「ひんとカード」と「ふりーカード（各色2枚以上）」を、しっかりシャッフルして、テーブルの中心部に中面を伏せて山積みします。参加者は、各自マーケティング・ボード（裏面 / 黒背景）を自分の席の卓上に開きます。

参加者は順番に、山積みされた「カード」を上から1枚を引いて自分のボードの該当テーマに中面を上にして配置します。「ふりーカード」を引いた場合は、現実の答えを書き込み記載面を上にして該当テーマに配置します。同色カードを引いた場合、どちらか一方を捨てます。

——上記を繰り返します——

参加者全員のマーケティング・ボード8テーマが埋まり次第、ストップします。マーケティング・プランをそれぞれ発表し合い1セットとします。セット数は任意でくりかえします。「ふりーカード」の割合を多くすることで、より実践的なマーケティングの企画会議へとステップアップすることが出来ます。



<http://community-marketing-generation.jp>

商
売
繁
盛
の
た
め
の
羅
針
盤

CMG 商売いろはブック

CMG MARKETING IROHA BOOK

発行日 2016 年 02 月 11 日（第一版）〔非売品〕

編集者 柴田 聖一

発行者 株式会社ステップアップコミュニケーションズ

発行所 <http://step-up.co.jp>



ふるさとに最適な「企画」をプロデュース。

株式
会社

ステップアップコミュニケーションズ