

(ほぼ) 必ず成功する販路拡大  
3つのステップ

Strategic IT Partners

中小企業で一番の課題は、売上向上と利益率の向上です。

売上を向上するためには、売っていただける場所、買っていただける場所を探し出す必要があります。しかし、ここに課題があります。

率直に言って、「販路拡大の方法がわからない。。。」

そうなんです。

とにかく売ってくれるところを探したいけれども、

- ・飛び込み営業は迷惑になりそうであまりしたくない。
- ・カタログを郵送しようにも、顧客リストがない。
- ・卸しに頼むと、中間マージンが増えるので、できれば避けたい。

といった課題があります。

ではどうすればよいのでしょうか。

これから、この課題を解決する方法を、順番にご説明します。

この資料を読み終わる頃には、明るい光が見えてくるはずですよ。

# 販路拡大を実現する3つのステップ

販路を拡大するときに、とても重要な3つの視点があります。それがマーケット、メディア、メッセージです。

これらをあなたの製品に合わせて検討する必要があります。

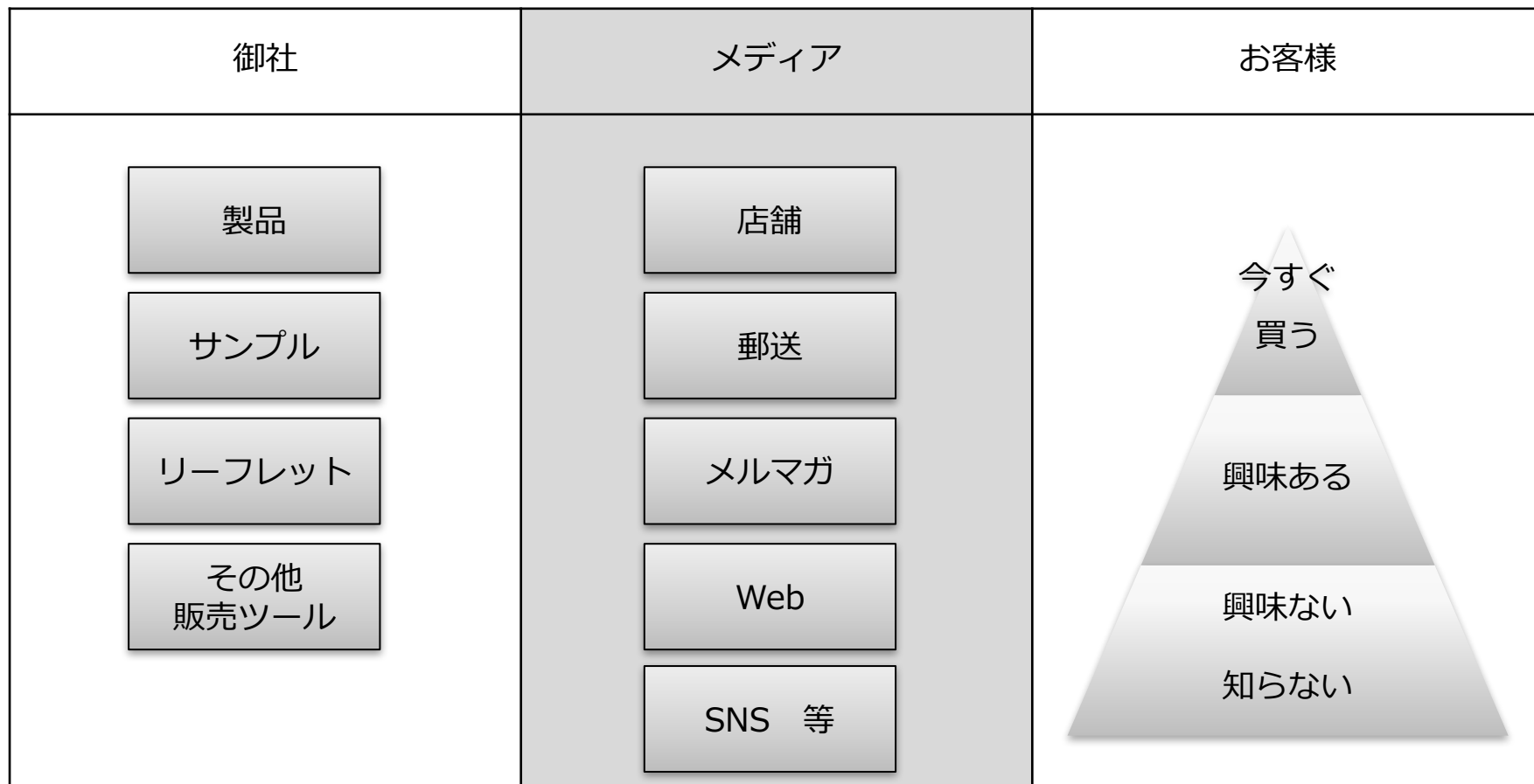
<p>ステップ1 (マーケット)</p>	<p>あなたのお客様がどこにいらっしゃるのか、をよくよく考える、想像する。</p>
<p>ステップ2 (メディア)</p>	<p>ステップ1で考えたお客様に対して、どのメディアを使えば、届くのかを考える。</p>
<p>ステップ3 (メッセージ)</p>	<p>ステップ1で考えた「お客様のいらっしゃる場所」に、ステップ2で考えた「メディア」を使って、どのような「メッセージ」を送れば、買っていただけるのかを考える。</p>

# ステップ1 マーケット

あなたの製品を購入したいお客様がどこにいらっしゃるのかを検討します。  
 ここでは、できるだけ選択肢をすべて洗い出して、網羅的に考えるのがポイントです。  
 意外なところに可能性があるかもしれません。

<p>リアル</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 百貨店</li> <li>• スーパーマーケット</li> <li>• コンビニ</li> <li>• ドラッグストア</li> <li>• 街の小売店</li> <li>• セレクトショップ</li> <li>• 駅ナカ</li> <li>• 百貨店</li> <li>• 専門店(各種サロン、エステ、スポーツクラブなど)</li> <li>• ホテル</li> <li>• 病院、医院、介護施設</li> <li>• その他</li> </ul>
<p>ネット</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 楽天</li> <li>• アマゾン</li> <li>• 独自ECサイト</li> <li>• その他</li> </ul>

ここでいうメディアとは、あなたの製品に関する情報をお客様に届ける方法、媒体のことをいいます。たとえば、販売委託先もメディアのひとつとして捉えます。そして、お客様の中で「今すぐ買う」「興味ある」「興味ない・知らない」層のどこに届けたいのかを検討します。



# ステップ3 メッセージ

あなたの製品情報を「どのようなコトバで伝えるか」を検討します。  
 ここでは、できるだけあなたの製品を具体的にわかりやすく書きくださるのがポイントです。一番細かく書きくださったら、これを取捨選択したり、まとめたりして、狙っているお客様の「ココロに響く」メッセージを作り出します。

メッセージを乗せる媒体によって、いろいろなバリエーションを考えます。

たとえば、

- ・店舗用なら、フライヤー、POPに乗せる簡潔なテキスト
- ・郵送用なら、製品のこだわり、誕生秘話、などの長いテキスト
- ・メルマガ用なら、製品説明と、写真

といった感じです。

まずは、あまり硬く考えずに、出してみましよう。

その結果として、お客様から反応が返ってきます。

この返ってきた反応がとてもよいメッセージを選択して、量を増やしていきます。

答えは、お客様に聞くしかありません。できるだけ早くお客様にメッセージを送って、反応に耳を傾けて、そして改善する、というサイクルを高速で回すのが成功の近道です。

資料の内容に疑問、質問、要望などありましたら、いつでも問合せフォームからご連絡ください。24時間受付中です。

中小企業のIT導入が成功するために、当社は**いつも全力で応援**しています。

運営サイト	Strategic IT Partners
ホームページ	<a href="http://strategic-it-partners.com/">http://strategic-it-partners.com/</a>
問合せ	<a href="mailto:info@strategic-it-partners.com">info@strategic-it-partners.com</a>

運営会社	アッツワークス株式会社
設立	2008年10月
ホームページ	<a href="http://www.atz-works.com/">http://www.atz-works.com/</a>
事業内容	IT導入のコンサルティング (課題抽出からシステム比較、選定まで一貫してサポートしています。) システム導入支援 (プロジェクトマネジメント) システム開発 (受託開発、SES) インターネットを使った集客、売上アップ支援