



# Withコロナ時代の 新規事業の立ち上げ方(3) ～売れる仕組み/儲かる仕組み～

中小企業活力向上ネクストオンラインセミナー  
戦略・経営者分野

中小企業活力向上プロジェクトネクスト実行委員会事務局



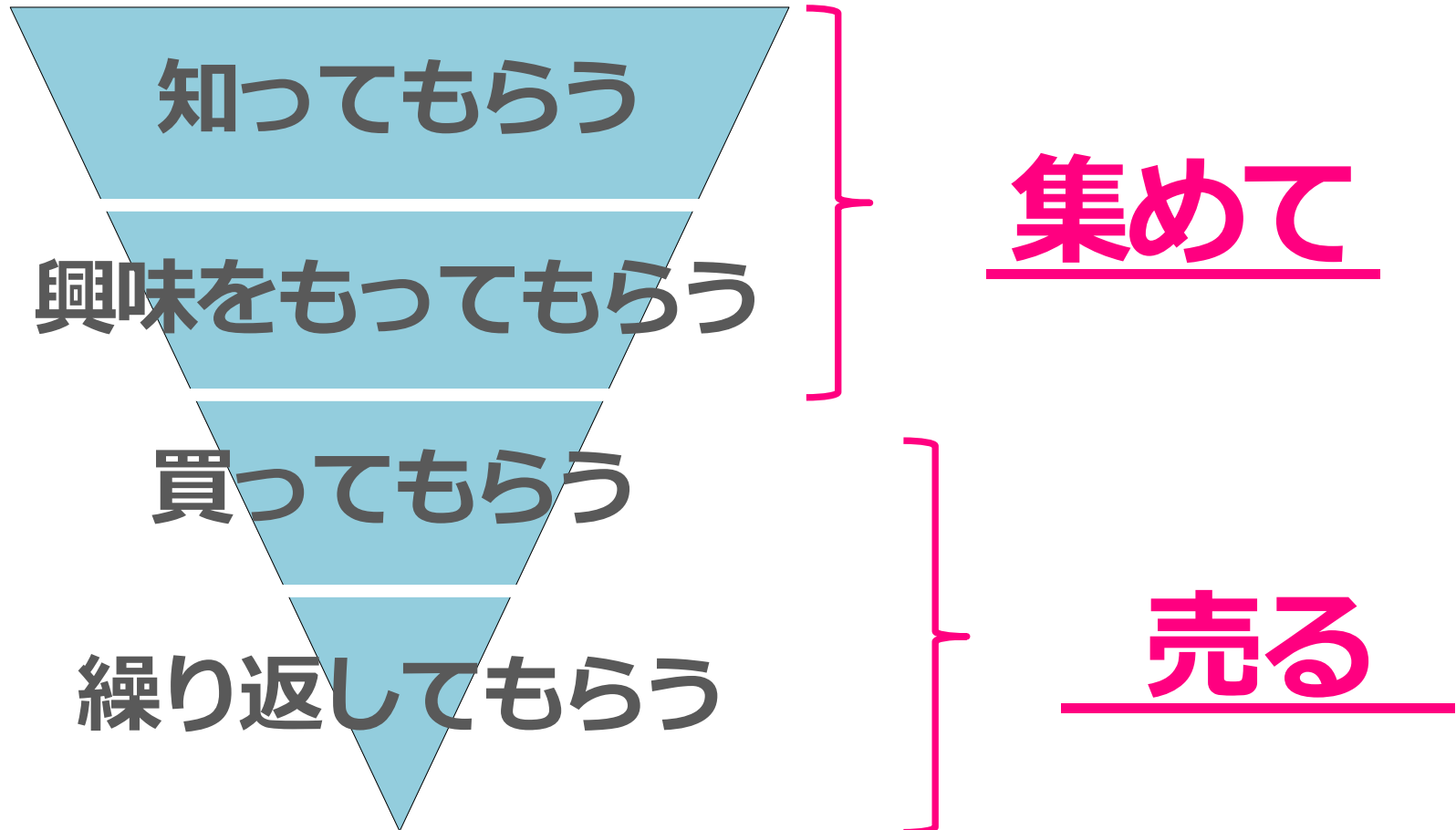
# マーケティングとビジネスモデル

マーケティング = 売れる仕組み

ビジネスモデル = 儲かる仕組み



# マーケティングは“プロセス”を大切に！





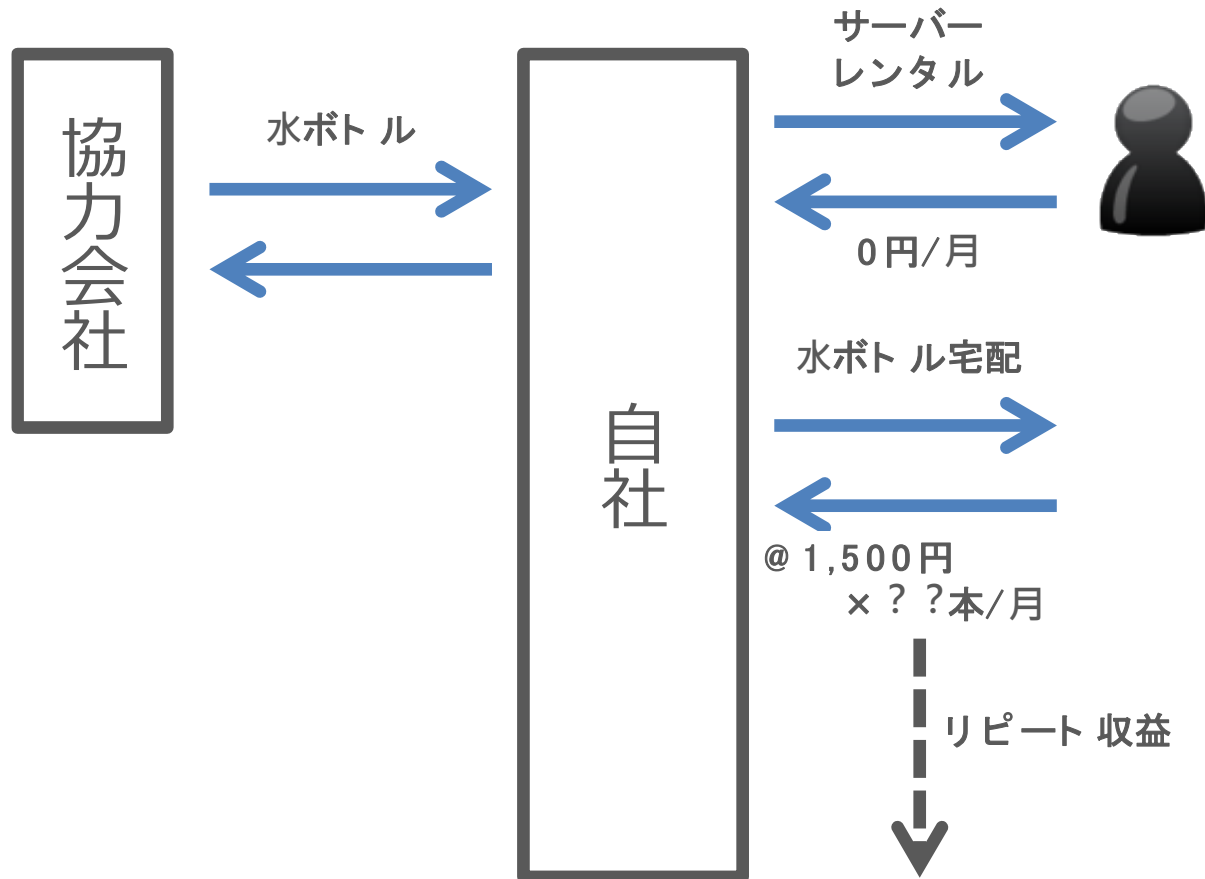
# マーケティングは“プロセス”を大切に！



- ブログ・動画・広告活用
- セミナー集客・展示会
- 個別相談/体験会
- お試し利用
  
- キャンペーン提案
- カスタマイズ/特別仕様
- 継続利用特典
- 紹介誘発



# 顧客生涯価値が大きくなる工夫を考えよう





## 今回のまとめ

- 売れる仕組みは“プロセス”で考える
- 儲かる仕組みは図にして考える
- 人の欲求は無くならない



# 専門家とともに新規事業に取り組む

## 経営診断と実行支援のサポートを受けられます

### 経営診断 [現状チェック・アドバイス]

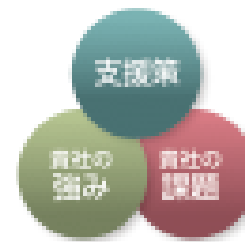
- 従業員数別に3パターンでチェックできる「中小企業活力向上チェックシート」を使い、貴社の現状をチェックできます。
- 無料で中小企業診断士から客観的なアドバイスを受けることができます。

まずは経営の現状をきちんと把握することが重要です。



### 実行支援 [課題解決]

- 貴社に役立つ中小企業支援施策がわかります。
- 商工会・商工会議所から継続的なサポートを受けられます。



診断結果をもとに業績アップにつながる経営手法を実践しましょう！

