

B2B マーケティング 基礎講座 全8回

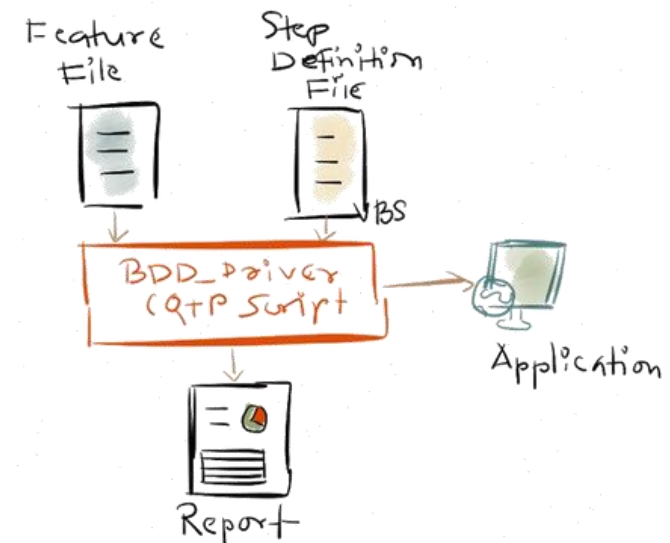
VOL.1

1. フレームワーク講 座

2020FY

LYST Corporation

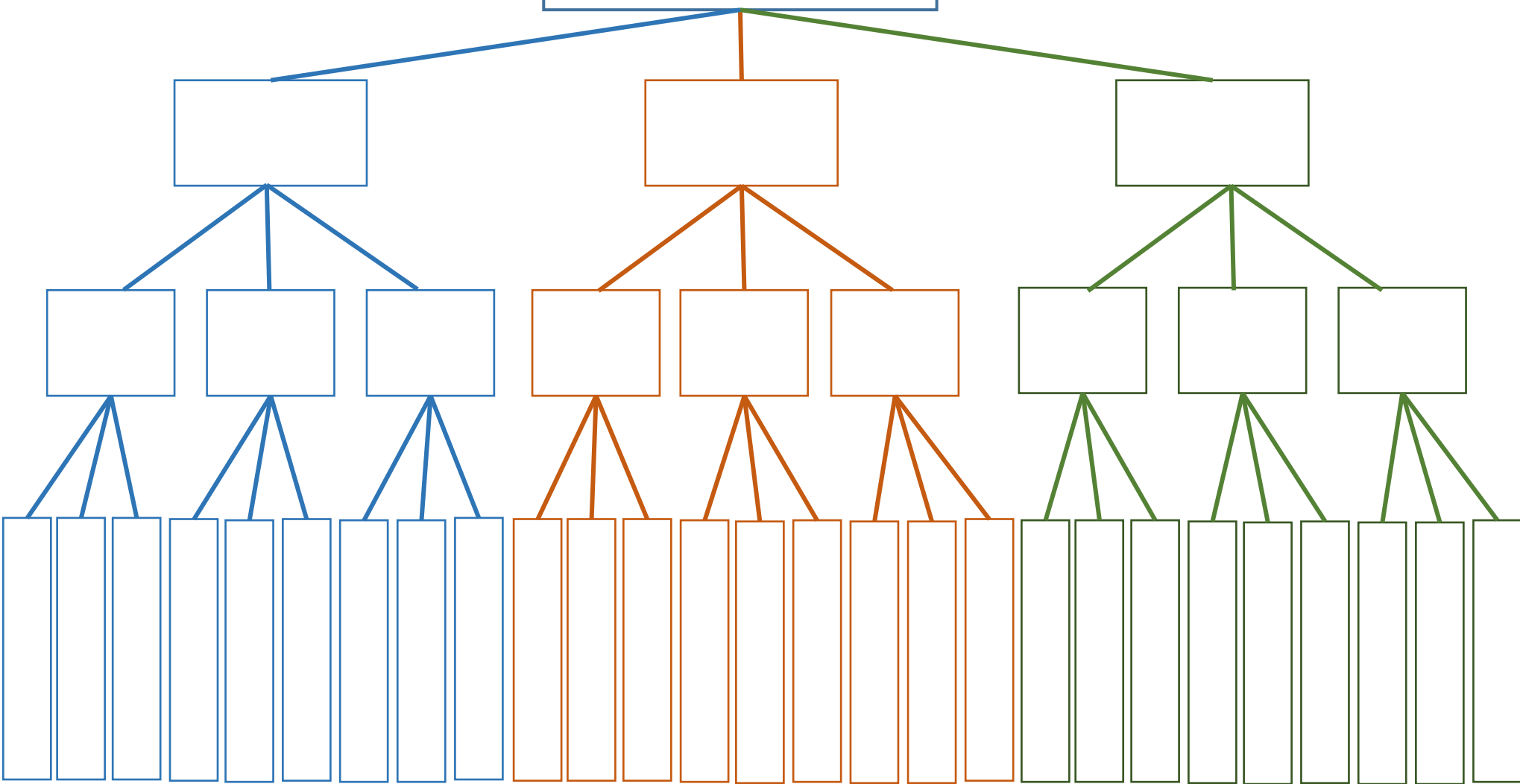
Presented by Kenji.Kamekawa



	演繹法	帰納法
メリット	結論に反対している相手にゆっくり説得できる 仮定を1つずつ真実かどうか検証していくことになるため、導き出された結論はより強い説得力を持つ	結果重視の相手に向いている 結論が正しいかどうかは統計情報が教えてくれるため、例示をして短い時間で結論を出すことができる
デメリット	一般的原則に偏見や誤りがあると結論が誤ったものになる 1つずつ順序立てて仮定していくので、時間がかかり、1つでも理論が破綻したら、その先にある結論へはたどりつけない	導き出された結論はあくまで統計論にすぎない 一部分のもので全ての結論を導くため、必ずしも正しい結論にならない(結論が推論になってしまう)

ピラミッド・ストラクチャー（記入）

「顧客クレームは宝の山」

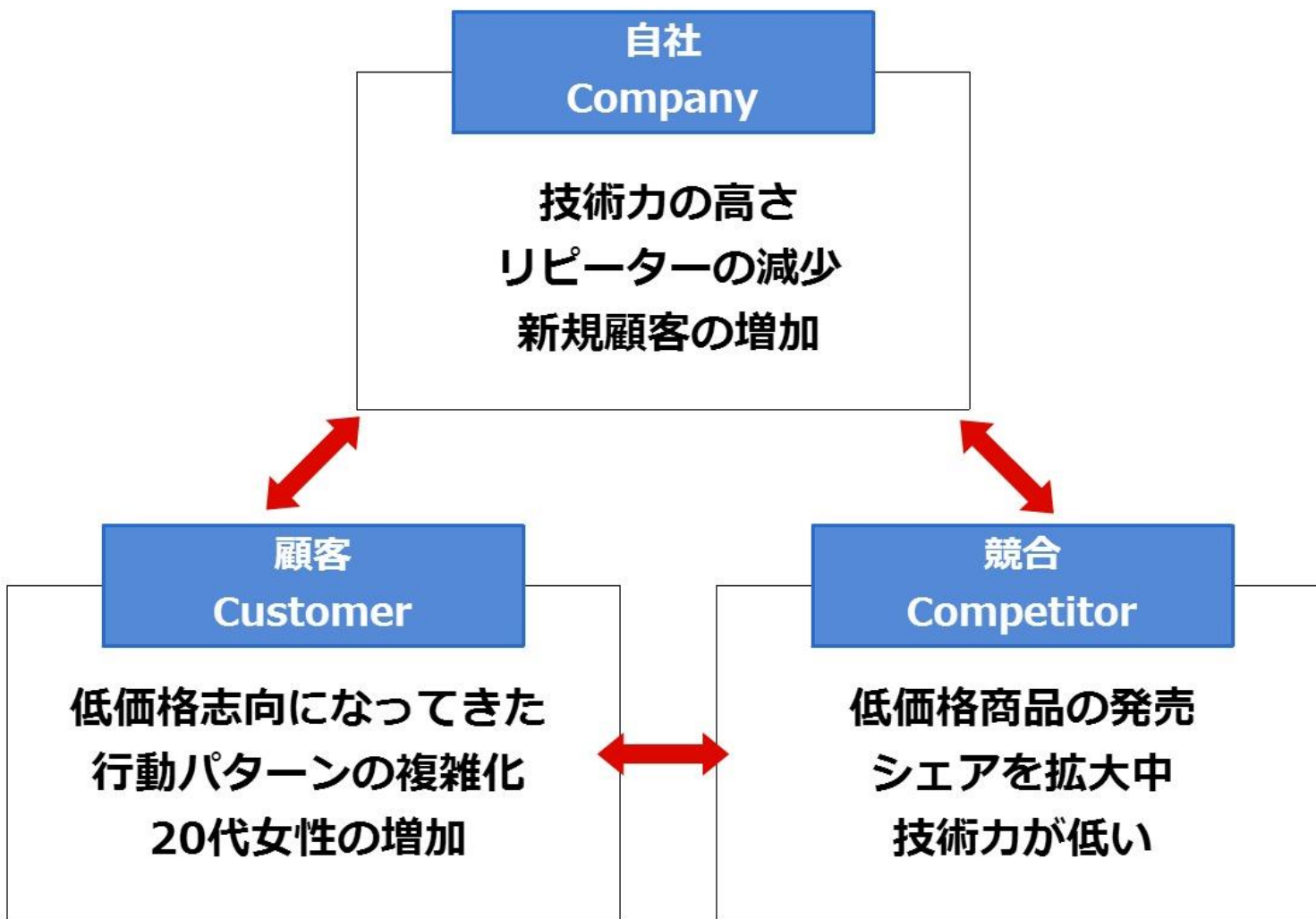


代表的なフレームワーク

名称	用途	要素
3 C	経営戦略・事業戦略	Customer(顧客)・Company(自社)・Competitor(競合)
SWOT	マーケティング分析として、自社の強み、弱み、取り巻く環境を把握する。	Strength(強み)・Weakness(弱み)/Opportunity(機会)・Threat(脅威)
4 P	マーケティング活動	Production(製品)/Price(価格)/Place(チャネル)/Promotion(プロモーション)
4 C	マーケティング活動。4 Pを顧客視点から見たもの。	Customer Value/Cost/Convenience/Communication
5 Force	競争環境の俯瞰。自社を脅かすものを把握する。	①既存業界内・他社との競合、②代替品の登場、③新規参入、④供給者の圧力、⑤ユーザーの圧力
QCD	仕事やサービス提供の分析	Quality, Cost, Delivery
バリューチェーン	組織の機能を概念的に捉え、強みや弱み、注力・補強・アウトソース領域などを検討する。	業界により様々だが、一般的には「開発・企画・製造・調達・営業」など

1. 3C分析

自社・顧客・競合の3つの関係性から現状を分析するために用いる フレームワークです。



2. SWOT分析表 ②

戦略に導くBSC-SWOTクロス分析

全社員に配布、説明して記入。提出させてください。1時間は必要です。
それを経営戦略室で整理集約して結論を出してください。

SWOT			BSC四視点	
S	strength	強み	財務の視点	
W	weakness	弱み	顧客の視点	
O	opportunity	機会	業務プロセスの視点	
T	threat	脅威	人材と変革の視点	

PESTマクロ環境			五つの力 ミクロ環境	
P	Politics	政治・法律	新規参入	
E	Economy	経済情勢	既存競合	
S	Society	社会・文化	代替品の脅威	
T	Technology	技術革新	売り手の圧力	
			買い手の圧力	

自社をとり巻く 外部環境			
O 機会		T 脅威	
顧客		顧客	
競合新規		競合新規	
代替業界		代替業界	
外注仕入		外注仕入	
PEST		PEST	

自社の内部環境		
S 強み	財務	
	業務	
	人材	
W 弱み	財務	
	業務	
	人材	

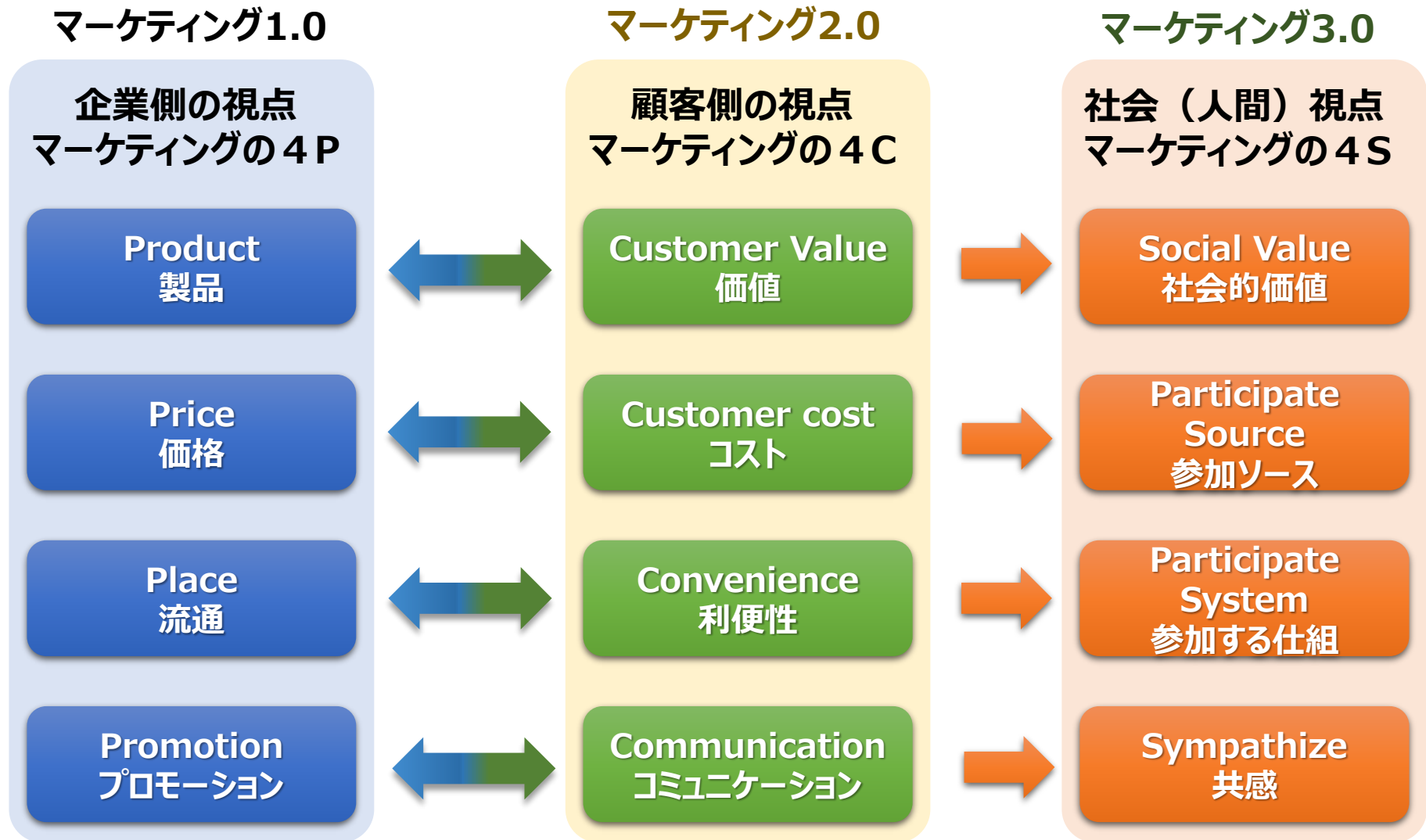
SOクロス分析	
排他的 攻めの戦略	
戦略名	
成功要因	

STクロス分析	
選択と集中 攻めの戦略	
戦略名	
成功要因	

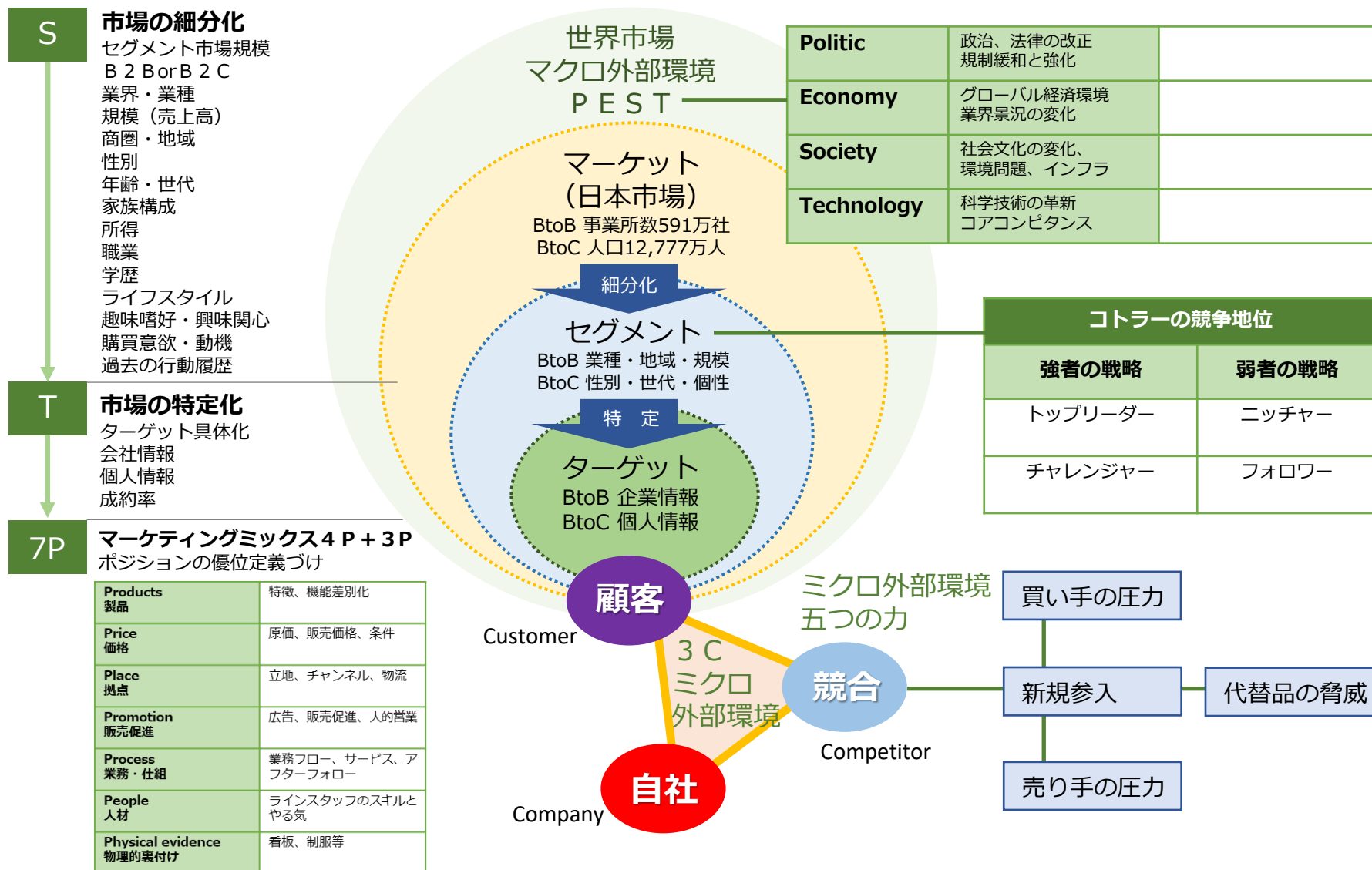
WOクロス分析	
カイゼンミート 守りの戦略	
戦略名	
成功要因	

WTクロス分析	
カムフラージュ・撤退戦略	
戦略名	
成功要因	

4P/4C/4S（マーケティング1.0～3.0）



Marketing Map ST-7Pなどのフレームワークで思考を具体化する



セミナーに関するお問合せ／
この資料に関するお問合せ：

株式会社LYST（リスト）

〒104-0043

東京都中央区湊2-6-4 RKビル2F

TEL : 03-6280-4442 (9:30~18:00)

FAX : 03-6280-4482

E-mail : info@lyst.jp

HP : <https://www.lyst.co.jp>

Online Seminar Channel : <https://www.lyst.co.jp/online-seminar>

B2Bマーケティング基礎講座オンラインセミナー一覧：

<https://www.lyst.co.jp/online-seminar-b2bmarketing-lineup>