

自動で売れていくビジネスをつくる

コンセプト整理・無料モニターのご案内

※何もしなくての売れるという話ではありません。
売れる構造をどうつくるか、という話です。

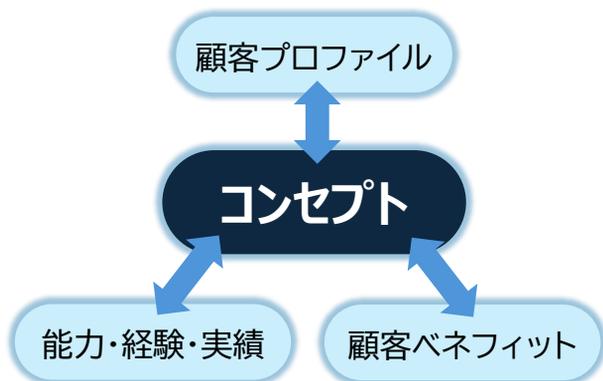
こんな状態に心当たりはありませんか？

- ✓ 技術や実績はあるのに、価格で比較される
- ✓ 提案は評価されるが、最後に決まらない
- ✓ 下請け構造から抜け出せない
- ✓ 「強みは？」と聞かれると、言葉につまる



コンセプトとは？

「誰に・どんな価値を・なぜ自社が」を、一本の軸としてに整理したもの



コンセプト例

- ◆ 業務の交通整理基盤(ServiceNow)
- ◆ システムテスト専業(SHIFT)
- ◆ 現場の見えない・測れない・安定しないを解決(キーエンス)
- ◆ 多品種少量部品の標準カタログ化(ミスミ)
- ◆ 家でも職場でもない第三の場所(スターバックス)
- ◆ メガネを着替える(JINS)

コンセプトが曖昧

- 判断がバラバラ
- 説明が増える
- 価格競争



コンセプトが明確

- ✓ 判断基準が整う
- ✓ 顧客の好反応
- ✓ 選ばれる



無料モニター募集

- ✓ 昨年から本格展開した、**コンセプト整理支援サービス**
- ✓ 現在、サービス改善に、ご協力いただける企業を募集中
- ✓ モニター期間中は無償提供

お問い合わせ、お申し込みはこちらまで ⇒ <https://clearpointllc.biz/contact/>