

最強の55ビジネスモデル チェックリスト

«Phase1 基本コンセプト 編 20モデル»

1	魅力的なコンセプト - 今の顧客が欲していて、競合が弱い商品か
2	専門特化 - 商品・エリア・客層を絞れないか
3	ターゲット客を変える - 今までと別の客層に売れないか
4	キャラクターを立てる - 目立って認知を広げられないか
5	無料サンプルの提供 - 無料サンプルで自社の商品を試してもらう
6	集客商品と収益商品を分ける
7	店舗内出店 - リアル・ネットで人の集まっている店舗上に出店
8	客層で料金を分ける - 客層に応じて、商品の料金を変える
9	コバンザメ戦略 - 集客力がある店や人と一緒にビジネスを行う
10	社会貢献 - 賛同する方から応援をもらう戦略
11	協業して利益を分け合う - 一見、関係のなさそうな2社で組む
12	直接販売 - 卸会社を通さずに直接販売
13	アウトソーシング - 業務の一部を外部委託できないか
14	本体は無償か、低価格で消耗するものは高利益
15	超高級 - 富裕層・マニア向けに超高級な商品・サービスを提供
16	先用後利 - 先に商品を使っただいて後から代金を回収
17	家元制度 - 資格やフランチャイズなどの制度で会員を作り組織拡大
18	一般無料、広告主課金 - お客様は無料で、広告主に対して課金
19	無償版で人を集めその後に有料課金 - より高機能なものは有料課金
20	一般と広告主の両方から課金 - 数回お金を受け取るタイミングを作る

«Phase2 ライバルと差別化する 編 22モデル»

21	個別感をつける - 一人一人に合わせたサービスを提供する
22	おまけ戦略 - 商品のほかにおまけをつける戦略
23	限定性 - 期間や数量を絞って、「今しか買えない」とアピール
24	セルフサービス - 顧客自身に行動してもらうことで、楽しみ提供。人件費を削減
25	出張 - お客様がいる場所に出向いてサービスをする
26	支払い方法を増やす - 現金以外の支払い方法（キャッシュカードや電子マネー）
27	代行で請負う - 代わりに行う戦略
28	放題 - 何かをし放題にしてお得感をアピール

29	サポートだけ売る - 商品の修理やメンテナンスなどだけを有償で販売
30	他人の商品を売る - 他人の商品の宣伝をして売り、その見返りに代金をいただく
31	複数の場所で違う値段で売る - 商品を提供する場所によって、値段を変える
32	多品種の品揃え - 品ぞろえを多くして、ないものがない状態にする
33	パッケージ販売 - 複数の商品を1つのパッケージにまとめて販売する
34	返金保証・返品保証 - 購入の敷居を下げ、安心感を持ってもらう
35	レンタル - 代金と引き替えに商品を一定期間貸し出す
36	格安商品 - 利益を取るのはもちろん、ランクアップした商品への誘導も
37	オークション - 商品をオークションで競り落としてもらう
38	タイムマシーン - 昔の流行をそのまま、または一部進化させて販売する
39	継続課金 - 毎月などの一定期間ごとに代金を払ってもらう戦略
40	情報を売る - 専門分野や経験などから得られた情報を販売
41	リユース（資源の再利用） - 資源を再利用する。リメイクも
42	オマージュ - 模倣しながら、少しずらしたり上回ったりするコンセプト

「Phase3 集客 編 4モデル」

43	ネット集客 - インターネットを利用して顧客を集める
44	ネットを使わない集客 - ネット以外の方法で集客を行う
45	リピートを促す - 再びの購入や紹介を促す
46	メディア露出を狙う - 新聞やTV、ラジオなどに出演して認知を

「Phase4 利益倍増計画 編 7モデル」

47	値付けの見直し - 商品・サービスの単価を見直し
48	アップセル（上位版の商品を販売）
49	クロスセル（関連する商品を販売）
50	バックエンド（後日に別の商品を販売）
51	ひそかに高額商品を販売する
52	手数料、紹介料収入
53	成果報酬型契約 - 仕事を受注する際に、成果報酬型に

「Phase5 仲間とともに戦う 編 2モデル」

54	コミュニティ作り（人が集まる場所を作る）
55	クラウドファンディング - ネット経由で他の人々や組織に財源の提供や協力を