

# 新規事業開発を成功させる 「勝ちプロセス」

マーケ会社がやっている！



- 01 はじめに
- 02 新規事業開発の全体図
- 03 新規事業開発を成功させる「勝ちプロセス」
- 04 BtoBマーケティングを支援しているテクロ社のサービス
- 05 テクロ社のオンライン無料相談



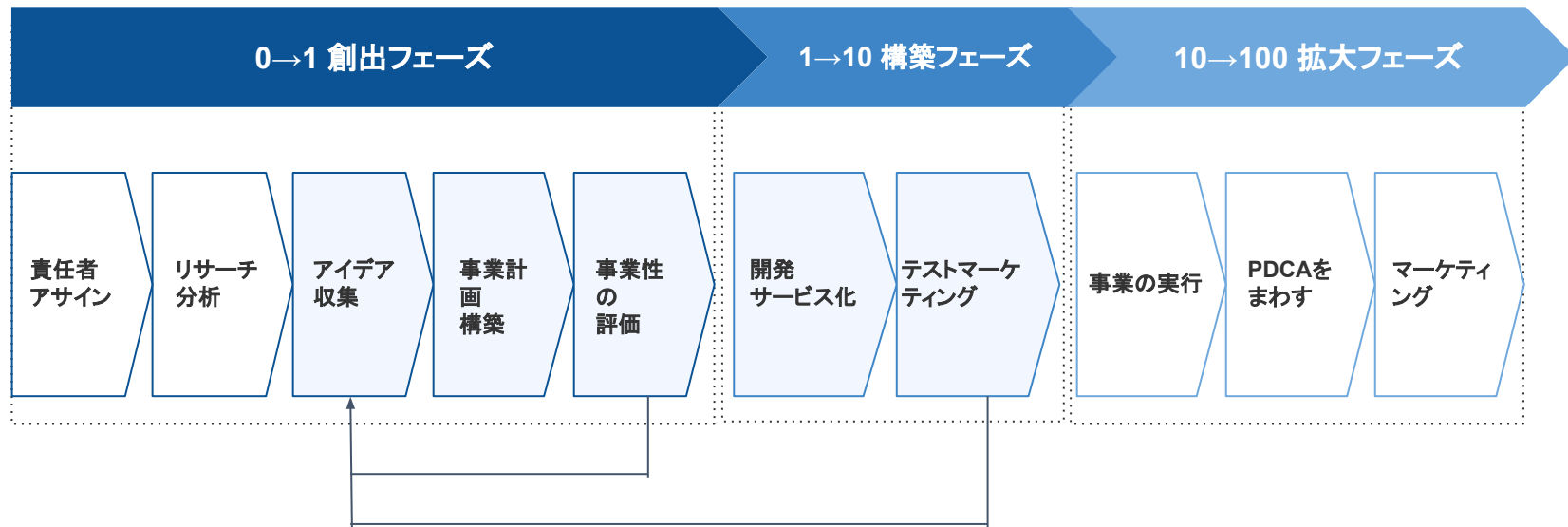
# 01 はじめに

事業開発とは、文字通り「(新しい)事業を開発すること」です。一般的に、事業開発には「ゼロ→1」「1→10」「10→100」の3つのフェーズがあるといわれます。本資料ではすべてのフェーズに焦点を当てて実際にマーケ会社が行っている「勝ちプロセス」をご紹介します。

<b>【ゼロ→1】</b>	「顧客課題」と「その課題を解決し、かつ実現可能なプロダクトやサービス」のセットを発見する
<b>【1→10】</b>	ゼロ→1フェーズで発見したセットを軸に、ビジネスモデルをつくり上げる
<b>【10→100】</b>	1→10フェーズでつくりあげたビジネスモデルにより、新規顧客を獲得し事業規模を拡大していくフェーズ

# 新規事業開発の全体図

## 02 新規事業開発の全体図



トライアルやフィードバックを何度も繰り返すことが大切！

# 新規事業開発を成功させる「勝ちプロセス」

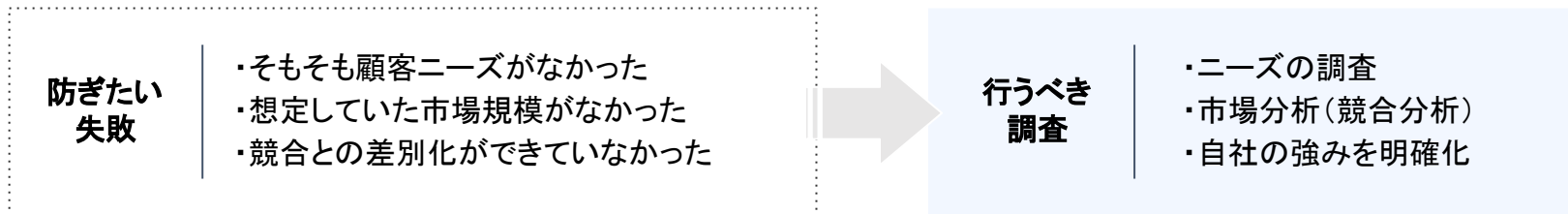
## 03 新規事業開発を成功させる「勝ちプロセス」

「マーケティング」を意識することで勝ちプロセスを構築できます。

0⇒1 創出フェーズ①	マーケティング戦略
0⇒1 創出フェーズ②	アイデアの創出・事業の方向性を明確化
0⇒1 創出フェーズ③	現状の課題の洗い出し
0⇒1 創出フェーズ④	事業戦略・モデルの構築
0⇒1 創出フェーズ⑤	事業の計画・立案
1⇒10 構築化フェーズ①	テストマーケティングの実施
10⇒100 拡大フェーズ①	事業の実行・PDCAサイクルを回す
10⇒100 拡大フェーズ②	マーケティング施策

## 03 0⇒1 創出フェーズ①: マーケティング戦略

新規事業でマーケティング戦略を行う理由は「商品が売れないという失敗を防ぐため」



中でも重要なのが「市場分析(競合分析)」

- ・十分な収益が見込める市場なのか
- ・競合他社に勝てる見込みはあるのか
- ・市場の将来性はどうか

優れた商品であっても需要がなければビジネスとして成り立たないので、収益性があるかどうかの確認は必須です。



## 03 0⇒1 創出フェーズ②: アイデアの創出・事業の方向性を明確化

より具体的にアイデアを創出し、事業の方向性を明確に定めていく

- ・ターゲットは個人向けか法人向けか
- ・ターゲットの属性
- ・高級路線か庶民派路線か
- ・通販か実店舗を設けるのか

アイデアを現実的に落とし込んでいきましょう。



アイデアを事業として実現するにあたっての課題を洗い出す

### 例～example～

Web制作会社がSNSの運用代行を新規事業として行うとすると、少なくとも以下のような課題が浮かび上がります。

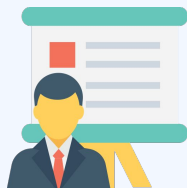
- ・運用をしてくれる人材の確保
- ・運用フローの作成
- ・専用ページの作成



## 03 0⇒1 創出フェーズ④: 事業戦略・モデルの構築

解決策を検討しつつ事業戦略・モデルを構築。誕生したアイデアを深化させていくフェーズ

販売計画



資金調達



プロモーション戦略



人員配置  
(スタッフィング)



新規事業として運用するための必須要素となるポイントについて検討し、

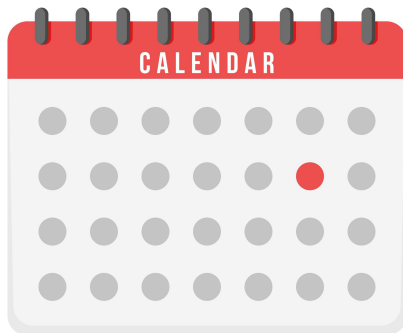
自社ならではの戦略・モデルを作り上げていきましょう。

## 03 0⇒1 創出フェーズ⑤:事業の計画・立案

具体的な日時や数字を含んだ計画を立案。

例としてあげたカフェを想定した場合、少なくとも以下は定めておく

- リリース日
- 宣伝方法
- スタッフの採用計画
- 専用ページの構築計画
- 運用フローの作成計画



新規事業開始までのスケジュールや行動を具体的に定めることがポイント。

## 03 1⇒10 構築化フェーズ①:テストマーケティングの実施

テストマーケティングをすることにより、新規事業におけるリスクヘッジが可能になる

### テストマーケティングとは

新商品・サービスのリリース前にリスクを軽減するため、地域や期間などを限定して販売し、消費者の反応を実験することです。消費者の評価が高いならどんどんと広範囲で販売していき、逆に反応があまりなければリリース自体をなくしたり、ターゲットを変えるなどの施策をとります。

### 例～example～

- クラウドファンディングに出してみる(特に EC系)
- 予算を決めて1～2ヶ月リスティング広告を回してみる
- 個人SNS(FacebookやTwitterなど)で概要をまとめて発表し、興味ある人がどれくらい集まるか見る
- プレスリリースを出してみる

「SmartHR」というクラウド労務管理のサービスを提供している企業は、まだ原型すらできていない段階で、検証用の LP を作り、予算 2 万円で Facebook 広告を回したところ、広告を止めてからも口コミがまわり、1 ヶ月で 200 リードを獲得できたという事例も。

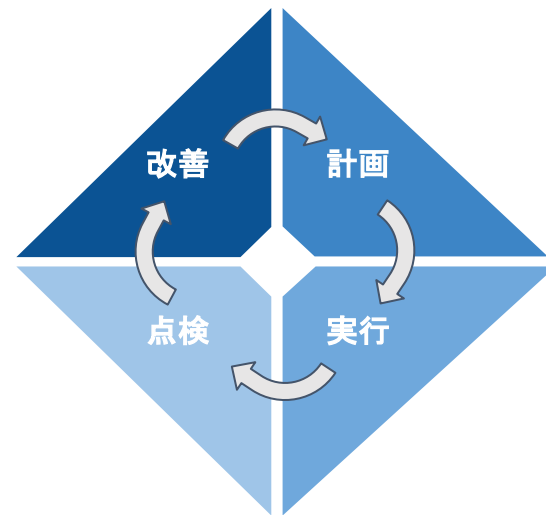
## 03 10⇒100 拡大フェーズ①:事業の実行・PDCAサイクルを回す

### ポイント

顧客の反応や予想外の出来事を受け止めつつ PDCAサイクルを回していくこと

新規事業開発では、柔軟な方向修正はもちろん、時には  
勇気ある撤退も必要です。

PDCAサイクルの運用は、新規事業を客観的かつ継続  
的に評価するための優れた方策 となります。



### マーケティングの全体像を把握した上で最適な施策を実行する

#### 注意点

マーケティングとひとくちに言っても施策の数は山ほどあります。今まで認知されていた手法の中でも新たな機能が追加され、施策の幅が広がっているケースも。

Webマーケティングはトレンドが多く、まだマーケティング間でも検証が進んでいないような施策が台頭してきています。いかに最適な施策を実行し、PDCAを回していけるかは、マーケティングリーダーの腕の見せどころです。

# 新規事業開発にも役立つ テクロ社の BtoBマーケティング支援サービス



## 04 Webメディア作成を支援しているテクロ社のサービス



SEOコンサルティング



オウンドメディア支援



ページ改善



MAツール導入  
運用支援



BtoBマーケティング  
eラーニング



新規事業  
立ち上げ支援



インサイドセールス  
立ち上げ/運用支援



WEB広告運用代行

# テクロ社のオンライン無料相談

## 05 テクロ社のオンライン無料相談

### よくあるお悩み

- ◆ 依頼する会社を探している方
- ◆ ソウハウ不足、社内人材不足により進め方を悩んでいる方
- ◆ どの会社に依頼すればいいのかわからない方

BtoBマーケティングのプロ/専門のコンサルタントが60分無料で相談にのります。

御社の現状や課題を明確にするお手伝いを致します。

[無料相談を申し込む](#)



## 05 テクロ社のオンライン無料相談の流れ

### ご相談の流れ



右記ボタンからフォームに飛び申込みを行ってください。



1~3営業日後、担当者から日程調整のご連絡を差し上げます。



ZOOMにて最大60分コンサルトにご相談いただけます。

[申込みはこちらから](#)

## 05 新規事業開発にはマーケティングが重要！

新規事業開発を行う際はマーケティングも重要になってきます。  
弊社テクロでは新規事業をコンサルティングから、実作業まですべてお手伝いしております。  
これから本格的に新規事業のマーケティングを行いたい方はぜひご相談ください。



会社名	テクロ株式会社
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング12階
設立日	2016年10月12日
代表取締役	天野央登
事業内容	BtoBマーケティング支援・BtoBオウンドメディア運用支援

[申込みはこちらから](#)