

# TOP1% SPECIAL

第3号



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。



<http://www.top1special.com>

## 市場の分割こそがビジネスだ

ビジネスサポートあうん 岡本吏郎

ありがたいことに、私の「会社にお金が残らない本当の理由」が売れている。こういう硬派のお金の話で約5万部。それも発売から一ヶ月の間の出来事。年末は刷りが追いつかなくて品切れ続出。これは硬派お金本はじまって以来のことだと思う。確かに仕掛けはしたけれど、仕掛けで売れるのは、せいぜい2~3万部ぐらいまで。そこから先は自分でもわけわからない。

ただ、うまくいったから大きい声で言えるけど、実は狙いとおりだった。

何が狙いどおりだったか・・・。

少し、個人的なビジネスのやり方について語りたい。

私のビジネスのやり方は10年来変わっていない。

どういうやり方かを一言で言えば、「コア・ビジネス」である。

このトップ1%のメンバーの優秀なお仲間たちは、私のポジショニングを基準にすると「マス・マーケット」である。(あくまでも、「私を基準とすると」と言う意味。マーケット自体がマス・マーケットではないから、彼らがマスのわけではない。)

私は、こういった優秀なお仲間とつき合わせてもらいながらも、いつも「コア・マーケット」を意識している。(つまり、「コア」の中の「コア」と言うこと)

だから、平さんがビートルズなら、私はXTCである。

佐藤さんがクラプトンなら、私はガイ・バン・デューサーである。

きっと、日本では、ガイ・バン・デューサーというギタリストを知っている人なんか京都の「一横町」界隈の人達ぐらいだろう。こういう「コア・コア」なのを比較的意識している。

そして、ありがたいことに日本のマーケットは成熟したので、こういう「コア・コア」がビジネスとして成り立つようになった。

そこで、優秀なお仲間達とおつきあいが始まった折りにも、サッサと「コア」ポジションに向かって行ったわけである。

話を私の本のことに戻そう。

本を出すときに私が考えたことは一つ。

「新しい市場を作りたい。」ということである。

その方がロングセラーになる可能性は高い。

すでにある市場を相手にしても後発には不利である。がんばってもソコソコしか売れないと。

だから、「すきま」を狙って、新ジャンルを作ってしまおうと考えたわけだ。

「言葉にしちゃうと陳腐だな～」と思うけど、そういうことなのである。

ただ、こういう理屈は誰もが分かっている。

問題は、どうやったら「スキマ」を「市場」にできるかということだ。

単に、流行の反対を考えるとか、お客様のニーズをさぐるといったやり方で「スキマ」を見つけたとしても、それが市場になるかは難しい。

実際に、「コア」ビジネスで貧乏をやっている人は多い。

「スキマ」にも食えない「スキマ」と食える「スキマ」があるわけだ。

では、食える「スキマ」はどうやって見つけるか？

これは実は簡単。

「大きい市場」の「スキマ」を探すだけ・

何だか、また当たり前のこと言ってしまった・・。

でも、そうなのである。

いつも大きい市場に焦点を合わせる。これが全てなのだ。

そういう市場なら、やり方次第では、もう一つの市場を作ることが可能だ。

昔、ユーゴスラビアという国があった。今は、いくつかに分かれてしまった。

昔、ハプスブルク王朝なんてのがあった。でも、のん気な皇太子が、理想的なことばかり言ってるうちに、いくつもの国に分かれてしまった。

物事は細分化する。

これは地球上の原則である。

大きな市場の分割はたくさんのビジネス・チャンスがある。

パンをちぎって食べるような感覚だ。

そして、不思議にもその細分化された市場や分野は、単独で次の成長を始める。そして、時に大きな市場を形作ることがある。

その連続運動というのが個人的な理解である。

そして、だから「コア」はおもしろい。単なる趣味の「コア」ではない。それは進化の一つの形なのだ。

<岡本>

## ■ この記事の関連教材のご紹介はこちら

「マーケティングはシステムだ」

コンサル事例から見たマーケティングステップの作り方

<https://www.top1special.com/product/okamoto/detail-mktsystem.html>

### ■お客様の声

大川 浩様

いやー、神田先生の増客セミナーを見事にレベルアップされていますね。すごい！高密度、アイディアを具体化させるためのキーワード、コンセプト事例がテンコ盛でした。

古賀 淳一様

本日一番の気付き

1. 「知っている事、知っていた事を実践していない事はタダのボケ」である。

とてももったいない事に実践しさえすれば売り上げが利益がもっと出ていたのに… 改めて学びになりました

2. 「守破離、そして実践会メソッドを少し離れ次のステージへ向かう時期」の一言を聞いた瞬間に心のモヤモヤが解消されました。

3. (+アルファ) (言葉かけは影の主役) での安定と変化は深くうなづきました。ナルホドナルホド。

4. 「U S P」テープで聞いて必要性を感じつつ本日まで迄何もしてなかった！！

本当にありがとうございました。今日の7時間のお陰で将来の売上げと利益の上方修正をせざる得ない事にエキサイトしています。

西潟 弘明様

大事なもの、いいものは何回も聞くべきだと思います。同じ事を聞いても、そのつど新しい発見があります。これは皆様におすすめするです。

### 警告！

このレポートに収録されている文章および内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身のために役立てる用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権者の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています。