

戦略のフレームワーク 3C

ウェブコンサルタント

村上 佐央里

このセッションの流れ

- 自己紹介
- 戦略を3Cで考える
- 小島屋さん3C
- 戦略を引き継ぐ

自己紹介

ウェブコンサルタント（フリーランス）

村上 佐央里（むらかみ さおり）

ー略歴

- ソフトウェア開発会社
- （株）ゴンウェブコンサルティング
- 2009年～フリーランス

戦略を3Cで考える

3C

お客さま
Customer

お客さまが
求める価値

競合他社
Competitor

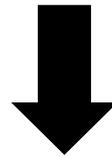
自社の強み
Company

差別的優位点

お客さまが
求める価値

差別的優位点

この2つに答えられる



戦略の成立

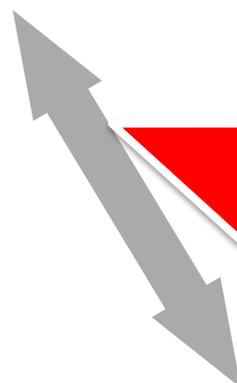
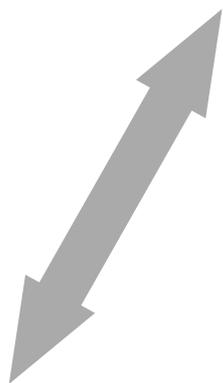
小島屋さん3C

ナッツが欲しい

おいしさ
コスパ
体によい
美容によい・・・

スーパー・コンビニ
ネットショップetc

卸
自社焙煎





求める価値はいろいろ

お客さまを分けて

3Cを考えよう

お客さまを絞り込む

おやつ



おつまみ



バー・レストラン
仕入れ



美容



健康

おつまみ

自宅でお酒を
飲むときのおつまみ



・お酒に合う
おいしさ

スーパー・コンビニ
ネットショップ

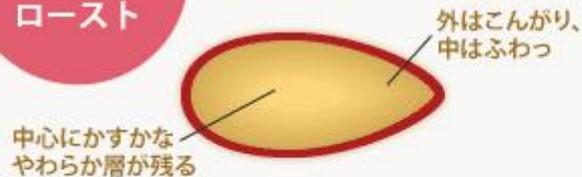
自社直火ロースト
濃い塩ナッツ

直火ロースト

小島屋 焙煎加工場

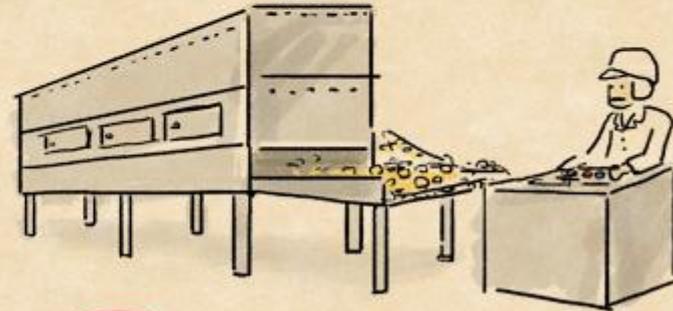


直火 ロースト

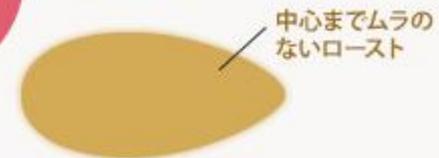


- 外はこんがり、中はスピードロースト
多重層の味わい
- 時間がかかるので少量ずつ焙煎
- 職人の手が入るので完全オートメーションより味は安定しない

大手生産工場



温風 (熱風) ロースト



- やわらかく、丸みのある味
- 機械で大量にローストできるので
安定性のある味

濃い塩ナッツ



欠かせなかった、とわれています。

確かに、ちょっと疲れたなって時に、塩分って大事なんですよね。体が欲するのか、すごい美味しいんですよ。仕事の後とかだと。

また、塩とビールは好相性なんです！
というのも、ビールには塩分がほとんど含まれず、水分やカリウムが多くて尿として排出するため、身体がナトリウム不足 → 塩が欲しくなる…というわけ。道理で濃い塩のおつまみでビールを飲むと、ビールも旨くなるわけです…身体が求めてたんですね！

この濃い塩のナッツで、一日の疲れを癒す晩酌の時間を、より充実したものにしてください♪



おつまみ

自宅でお酒を
飲むときのおつまみ



・お酒に合う
おいしさ

スーパー・コンビニ
ネットショップ

自社直火ロースト
濃い塩ナッツ

・直火ロースト
・濃い塩ナッツ (オリジナル)

お客さまを絞り込む

おやつ



おつまみ



バー・レストラン
仕入れ



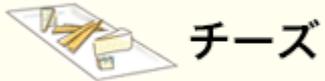
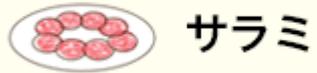
美容



健康

仕入れ

おつまみやお通しとして
仕入れたい(バー・レストラン)



- ・利益が出る
- ・手間がかからない

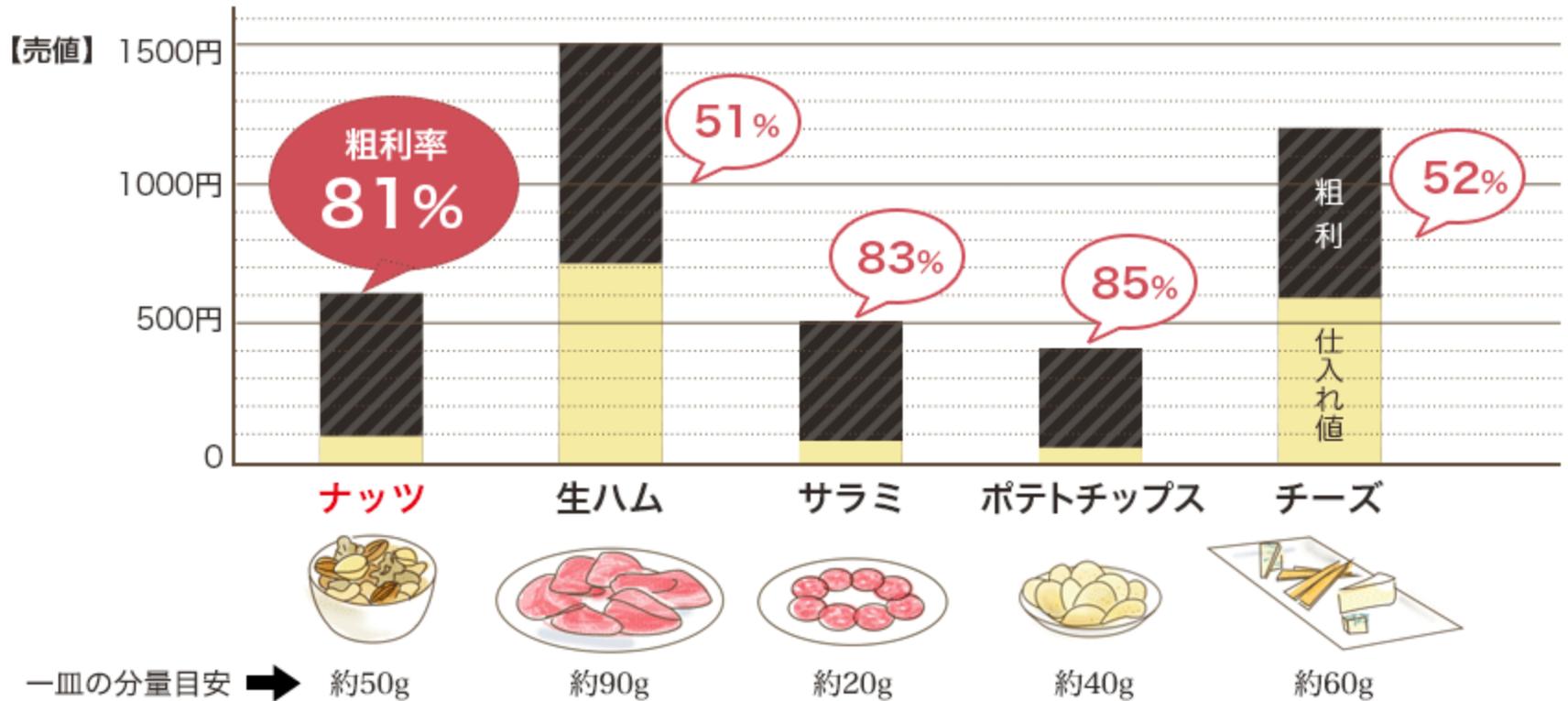
生ハム販売
チーズ販売
サラミ販売

ナッツ販売

おつまみ比較表

種類	人気	手間	コストパフォーマンス
 ナッツ	○	◎	○
 生ハム	○	×	×
 サラミ	×	×	○
 ポテトチップス	○	○	×
 チーズ	○	×	×

コストパフォーマンス



仕入れ

おつまみやお通しとして
仕入れたい(バー・レストラン)



サラミ



チーズ



生ハム

- ・利益が出る
- ・手間がかからない

生ハム販売
チーズ販売
サラミ販売

ナッツ販売

- ・より利益がでる
- ・提供が楽、長期保存可

絞りこむと勝ち目が見える

戦略が動き出す

お客さまを絞り込む

おやつ



おつまみ



バー・レストラン
仕入れ



美容



健康

3 Cが成立しない

おやつ



おつまみ



バー・レストラン
仕入れ

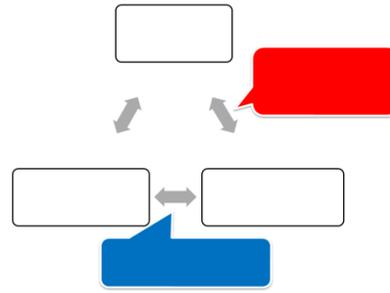


美容



健康

新サービス、新商品の検討



お客さまは
こんなことを
求めています



制作者

こんな形で
応えられるかも



クライアント

戦略を引き継ぐ

仕入れ

おつまみやお通しとして
仕入れたい(バー・レストラン)



サラミ



チーズ



生ハム

- ・利益が出る
- ・手間がかからない

生ハム販売
チーズ販売
サラミ販売

ナッツ販売

- ・より利益がでる
- ・提供が楽、長期保存可

コンテンツに反映する

- ・利益が出る
- ・手間がかからない

- ・より利益がでる
- ・提供が楽、長期保存可

コンテンツに反映する

お客さまが求める価値

差別的優位点

まとめ

まとめ

- **戦略は3Cで考える**
- **お客さまを絞り込む**
- **戦略を後工程に引き継ぐ**

ご清聴ありがとうございました