

情報発信ビジネス講座

4

違いとブランドの話

■今回のテーマは「ブランディングと差別化」

両方すごく大事

⇒ 一見、同じような単語に聞こえるが実はまったく別の意味を持つてる

■話の本題に入る前に、ブランドについて補足

ブランドを作ることで得られるメリット

⇒ 前回、“購入ハードルが下がる”という説明をしたが、それだけではない

⇒ 小資本、少リスト、少労働力、少作業時間、低成約率という問題をすべて解決する

⇒ 高単価な商売も展開できる

⇒ 高い成約率を叩き出す(10%、20%、46%)

⇒ セールスが不要になる

⇒ 客層が良くなる(良い客層に限定できる)

⇒ 商品、サービスの質が向上する(さらにブランドが強くなる好循環)

■ブランドが無いとどうなるか？

- ・誰にも興味を持たれず、稼げない
- ・価格競争に巻き込まれてジリ貧
- ・反対勢力(アンチ)にメンタルを削られる
- ・クレーム対応が増え続ける
- ・全体的にお客さんの層も悪くなる
- ・稼げたとしても最大瞬間風速的な売上のみ(安定しない)

集客できない、ファン化できない、販売できない、の三重苦

⇒ これでは何も売れない。本当に。

なのでブランディングと差別化を学びましょう

■本題

差別化とは？

- ⇒ 他の人と違うということ(違いを見つけること)
 - ⇒ 情報発信なら発信、商品、発信者のプロフィール
 - ⇒ 店舗経営なら商品、サービス、お店の看板、立地、

例)コメダ珈琲:スターバックス

- ⇒ 両方とも売っているものはコーヒー
 - ⇒ 比べた時にどこかが違う(風味、味、ビジュアル、トッピング)
 - ⇒ この**違い**を作り出すことが差別化

どんなビジネスにおいても差別化が基本になる

■本題

なんで差別化が大事なのか？

⇒ 同じ商品しか売れない

⇒ 他との違いが無いとどんどん埋もれてく(商品も販売者も)

⇒ 価格競争になる

例) 転売(せどり)

A社は、商品を3,000円で仕入れて5,000円で売った

B社は、商品を3,000円で仕入れて4,500円で売った

⇒ 「他と一緒にじゃん」と思われると、安い方が買われていく

⇒ 商品で差別化ができないから

個人事業は絶対に価格競争をしてはいけない

毎月50万円の売上

500円を1000人

1か月=30日 1日=33個 1000人/月集客しないとイケない

50,000円を10人

1か月=30日 3日に1個 10人/月

■ブランディング

ブランドを構築する一連の流れのこと

そもそもブランドとは？

⇒ お客さんが頭の中で作り出すイメージ

⇒ すごく主観的な概念

ブランディングとは、お客さんからどう見られるか？を計算して動く(立ち回りのこと)

⇒ これを話したらどう見られるか？

⇒ この商品売ることで店のイメージはどうなるのか？

⇒ 「〇〇な人」と思われるにはどうすればいいのか？

自分のなかで「〇〇な人」と描いた情報発信者像(お店のイメージ)と

お客さんのなかのイメージを限りなく近づけるために計算する

⇒ **ブランドは何となくではなく、科学で作れる**

■ブランディングと差別化の違い

差別化は「違いを見つけること」

ブランディングは「イメージを作ること」

- ・差別化できなければ「他と同じブランド」が生まれる(価格競争ルート)
- ・ブランディングできなければ、
見つけ出した違いが、イメージに反映されない(よく分からない店、誰も寄り付かない)

両方あってブランドが生まれる

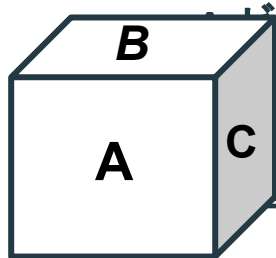
■ブランドは科学

相手からどう思われるか？を計算してブランドは作れる

⇒ お客さんを未来に連れていくのに都合のいいブランドはどう作れるか？

⇒ そこに当てはまる自分はどんな自分か？

ブランドの多面性



ビジネスをしている努力家な自分 10%

ために増量中の自分 50%

きがりな自分 30%

運動が趣味の自分 10%

■よくある失敗例

「自分の全てを好きになって欲しいからありのままの生活を発信する」

⇒ ただのブランディングの怠慢

⇒ 必要のないイメージを植え付けてしまう

■ブランドは科学

■よくある誤解

「実績が無いとウンヌンカンヌン ………」

⇒ ブランドは相対的に「そのように見えるもの」

⇒ 見せ方で生まれるものだから、必ずしも大きな実績は必要ではない

⇒ 小さな実績でも見せ方で強力なブランドにする

そもそも論、ビジネスの成立条件は知識差

⇒ Lv10の自分は、Lv1～9の人まで教えられる

・自己アフィリエイトで稼いだ人は自己アフィリエイトしたことない人に方法を教えられる

・ブランディングを勉強してる人はブランディングできない人に方法を教えられる

何度も言いますが、
ブランド(ファン)があればビジネスは勝てます

ブランドは狙って作れます