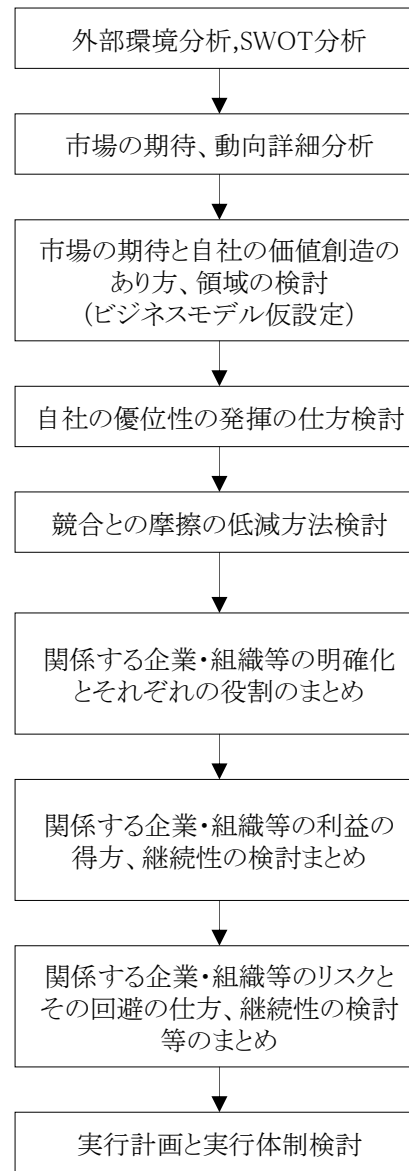


2.5 ビジネスモデルの検討

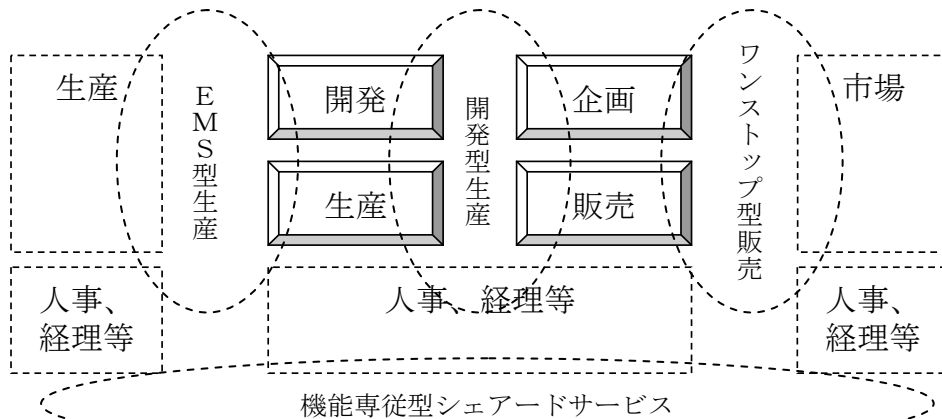
ビジネスモデルは、様々な方向からの検討が可能ですが、ここではバリエーションの視点で考えて見ましょう。近年では、ITを有効活用して、従来にない市場への価値の与え方等を新たなビジネスモデルとして展開しているケースが多く見受けられます。情報通信技術の活用は、新たなビジネスモデルを考えるチャンスでもあるのです。

事業展開する上でのシーズの明確化をスタートとし、従来の慣習にとらわれずに、最新の情報技術を活用し、顧客の真に期待していることを明確化し、その実現方法を考えるべきです。その際にもこれもと盛り込まないで、一点集中の価値の発揮の仕方を考えるべきです。しかしアイデアのみで事業は成功しません。常に競合との関係で利益・差別化の実現、その継続性、利益の得方、仲間の作り方、リスクとその回避方法を幅広く検討し、最終の姿として業務の流れとそれぞれの役割を明確化します。最後にその実現のためのやるべきこととそのための体制を整備します。

展開ステップ



企業業務機能に注目したビジネスモデル例



例、アスクルのワンストップ販売のしくみ

既存の文房具店をエージェントとして仲間に入れる戦略で成功しています。

