

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

前回は、「高収益ビジネスモデル」を生み出すための第一条件である「最高の顧客」についてお伝えしました。今回は、価格以外の独自の価値で顧客を魅了するために必要不可欠な「2つの能力」「コア・コンピタンス」と「ケイパビリティ」を紹介いたします。

独自の価値を生み出す

「2つの能力」とは？

「独自の価値」で魅了する

高収益ビジネスモデルを生み出すためには、「価格以外の独自の価値」で顧客を魅了することが欠かせません。当たり前ですが、独自の価値は、あなたのビジネスが他社よりも秀でていることでつくり出されるのです。

これが、あなたのビジネスを象徴するブランドともなり、ライバル企業との比較や価格競争に巻き込まれる心配を無くすのです。

①コア・コンピタンスとは、ビジネスの中核(ストロング・ポイント)となる競争能力を指します。市場や競合と比べて

コア・コンピタンス

「価格以外の独自の価値」で顧客を魅了するために、ビジネスに求められる2つの能力、「①コア・コンピタンス」と「②ケイパビリティ」を紹介いたします。

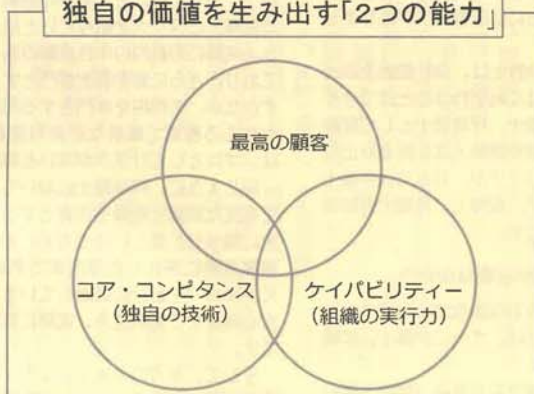
コア・

ケイパビリティ

強みを生み出す覚悟

高収益ビジネスをつくるにあたり、「何の特徴も強みもないビジネスに、顧客は価値を見いださないと」という真実と徹底的に向き合うことが求められます。しかし、

独自の価値を生み出す「2つの能力」



優位な「独自の技術・スキル」「独自のノウハウ」の組み合わせで構成されています。一度つくりあげれば、それは圧倒的な市場での競争優位性となり、ビジネスの発展と収益の源泉にもなります。

例えば、ダイソンの「サイクロン技術」、シャープ「液晶技術」、ソニーのウォークマンに代表される「小型化技術」、ジャパネットたかたの「セールストーク構築/販売技術」などです。

高収益ビジネスをつくるにあたり、「何の特徴も強みもないビジネスに、顧客は価値を見いださないと」という真実と徹底的に向き合うことが求められます。しかし、プロ代理店の大半は、目の前の業務に忙殺され、その時々顧客対応やキャンペーンの達成に必死になってしまっています。その結果、独自性のないありふれたビジネスをつくり、将来不安を感じながら多忙な毎日を送っているのです。まさに、悪循環。ここから抜け出すためには、「独自の価値を探し出す、もしくは、その技術や設備を活かして何ができるか」なのです。そのため、戦略を高いレベルで遂行するのは、その覚悟がないではいけません。

誰も教えなかった! 67 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法

シリーズ3

株式会社ブレインマークス
代表取締役 安東 邦彦



【プロフィール】

「情報提供型」営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書:「営業のミカタ」運営組織:保険と保険営業の社会的価値研究会

<http://www.hoken-kachi.com/>

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!