

3. 顧客の創造 STPフレームワーク・マーケティング

STP - 4Pマーケティング

サンプル

企業名	BSC経営研究所 長山伸作
業種	コンサルティング事業
売上規模	3,000万円

S Segmentation
 市場の細分化
 市場規模の分類最適化

B2B2C	税理士、中小企業診断士など士業専門家にBSC差別化コンサルティングスキルを指導してエンドの民間企業への普及を図る。市場規模は360万企業数の中位80万社
-------	--

B2B

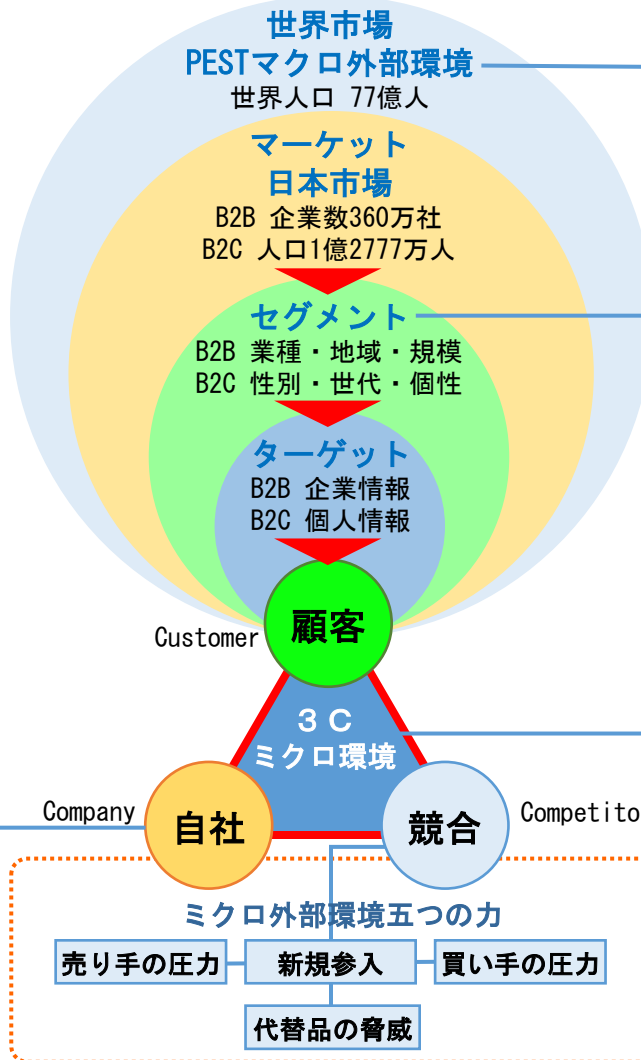
業界・業種	国家資格士業専門家業界 民間企業のうち組織化中小企業
売上高規模	税理士法人など1億円規模以上 民間企業など3億円規模以上
商圏地域範囲	インターネット認知可能日本全国
属性	キーパーソンは30~40歳代 前向きなポジティブ資質

T Targeting
 ターゲット市場の特定化
 セグメントの属性絞り込み具体化

B2B 企業情報	ターゲティングリスト1,000人 ウェブサイト訪問接触者 セミナー参加者、メルマガ読者 メールDM、アンケート反応者 パートナー企業からの紹介
----------	---

P Positioning
 市場優位性 BSCバランススコアカード論理思考法

Product 製品	BSC電子書籍執筆出版ネット販売 差別化BSC戦略経営セミナー 顧問コンサルティング
Price 価格	サブスク・高リピート率でコスパ価格
Place 拠点	PCオンラインZOOM個別研修
Promotion 販促	SEOに特化したキーワード集中販促



PEST マクロ外部環境		
Politic	政治、法律の改正 規制緩和と強化	米国中国の政争に巻き込まれるリスク アジア時代を見据えた東南アジア外交
Economy	グローバル経済環境 業界景況の変化	コロナショックU字回復は三年後 融資借金の不良債権化恐慌リスク対処
Society	社会文化の変化、 環境問題、インフラ	ウイズコロナ新常態への即時対応 地球温暖化対策、SDGs、ポピュリズム
Technology	科学技術の革新 コアコンピタンス	世界に後れを取ったデジタル化推進 全方位環境技術革新でリードの余地

コトラーの競争地位+ランチェスターの法則	
強者の戦略	弱者の戦略
トップリーダー ナンバーワン全方位戦略	ニッチャー ジョブ型働き方改革「日々ロク」 カイゼンバンクのビジネス化
チャレンジャー トップを狙う差別化戦略	フォロワー ニッチャー脱出 レッドオーシャン 大多数中小企業

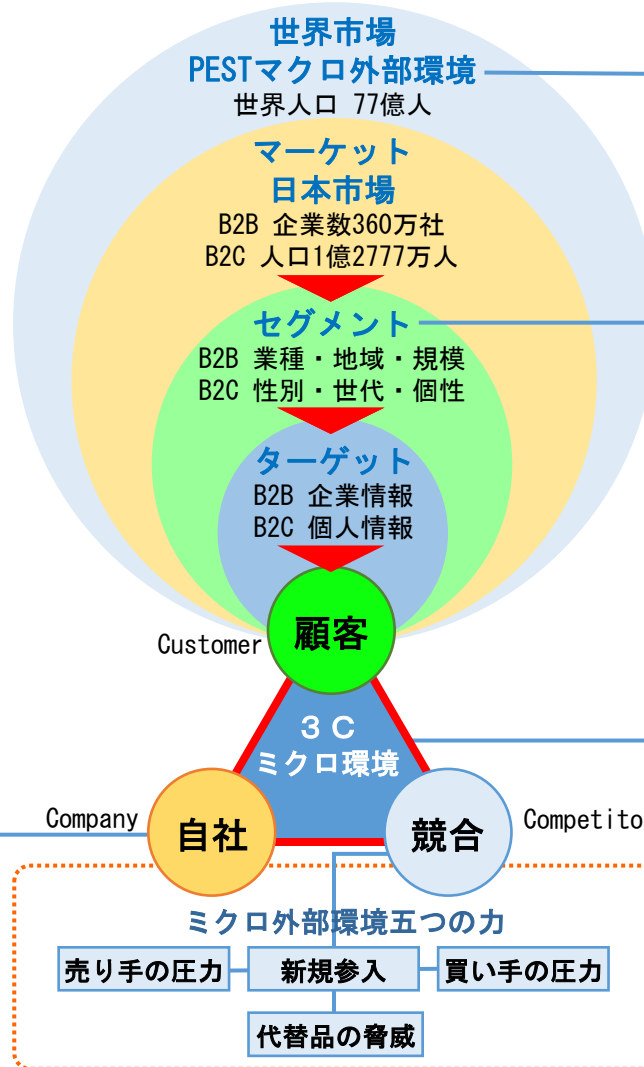
SWOTクロス分析		外部環境	
		O 機会	T 脅威
内部環境		マネジメント、マーケティング知識	競合強者とは別領域の困り込み
S 強み	BSC論理思考技術 Excel VBA技術 PPT企画書作成	S0クロス 攻めのチャンス戦略 ネットビジネス	STクロス 選択と集中戦略
W 弱み	後継者ナシ 80才定年まで3年 そろそろボケる	W0クロス 守りのカイゼン戦略	WTクロス リスク回避の撤退決断

3. 顧客の創造 STPフレームワーク・マーケティング

STP-4Pマーケティング

S	Segmentation 市場の細分化 市場規模の分類最適化
	B2B
	B2B2C
	B2C
	B2B
	業界・業種
	売上高規模
	商圏地域範囲
	B2C
	性別・年齢帯
世帯・家族構成	
職業・所得	
ライフスタイル	
T	Targeting ターゲット市場の特定化 セグメントの属性絞り込み具体化
	B2B 企業情報
	B2C 個人情報
P	Positioning 市場優位性の検討 マーケティングミクス4Pで定義
	4P
Product 製品	
Price 価格	
Place 拠点	
Promotion 販促	

企業名	
業種	
売上規模	



PEST マクロ外部環境	
Politic	政治、法律の改正 規制緩和と強化
Economy	グローバル経済環境 業界景況の変化
Society	社会文化の変化、 環境問題、インフラ
Technology	科学技術の革新 コアコンピタンス

コトラーの競争地位+ランチェスターの法則	
強者の戦略	弱者の戦略
トップリーダー ナンバーワン全方位戦略	ニッチャー ブルーオーシャンの創出
チャレンジャー トップを狙う差別化戦略	フォロワー <small>ニッチャー脱出</small> レッドオーシャン 大多数中小企業

SWOTクロス分析		外部環境	
		O 機会	T 脅威
内部環境			
S 強み		SOクロス 攻めのチャンス戦略	STクロス 選択と集中戦略
W 弱み		WOクロス 守りのカイゼン戦略	WTクロス リスク回避の撤退決断