

■誰に提供するの？

ビジネスを行うにあたって、
「誰に提供するの？」
ということは非常に重要です。

なぜなら、もうすでに商品やサービスは
たくさん溢れているからです。

同じようなものを同じ人に売っても、
誰も買ってくれません。

それよりも、「誰に」という部分を
ちゃんと決めることで、儲かるか儲からないか
が分かれてきます。

私の場合も、「ホームページ制作」
という分野でかなり遅れて参入しました。

SOHOの方もたくさんいるので、
本当に飽和状態です。

そんなときに、「セールスレター代行付き」
ということで、セールスレターを代行して
ほしい起業家に絞ったことで、
うまくいったのです。

ある特定の方に呼びかけたので、
うまくいったのです。

もちろん、「市場の状態」によって、
「誰に提供するの？」という部分は、
いろいろと調査する必要があります。

「需要があるのに、誰もやっていない・・・」

という部分があるかもしれません。

その部分に特化して、参入すると
かなり面白いです。