

小さな会社の売れる仕組み

「マーケティングの本を読んだけど挫折した」というあなたへ

久野高司



「普通」になれない人のためのサバイバル術

本書のコンセプトは、小さな会社の売れる仕組みの「全体像と組み立ての手順」を日本一やさしく解説する本です。

マーケティングを体系的に学ぼうとしても、大企業向けだったり、SNS集客といった一部分を解説した本が多く、挫折したという方は少なくありません。

そこで本書では

- ◎難しい理論や専門用語は一般語に訳し、多義的な言葉は使わない
- ◎難しくて使いこなせない有名フレームワークは使わない
- ◎よくある概念的すぎてイメージしにくい理論は図解化する
- ◎大企業の壮大な事例ではなく、個人レベルのあるある事例で解説
- ◎部分的ノウハウではなく、全体の繋がり・連動がわかるように解説
- ◎時代・業種を問わず普遍的で一生使える考え方の考え方を解説

というお約束のもと、マーケティングに対して苦手意識がある方や入門書で挫折してしまった方も、ストレスなく読み進められるようにご紹介していきます。もちろん、はじめてマーケティングの本を読む方にもおすすめです。

さまざまなところで見聞きするマーケティングの知識が頭の中で次々と繋がり、実際にビジネスの現場で役立つ実践知識として整理されていくでしょう。

市場の強い競合と比較されずに選ばれて、集客活動や売り込みに消耗することなく、理想的なお客様に感謝されながら、利益を最大化し、中長期的に安定・継続・成長していける未来がイメージできると思います。

《目次》

- 第1章「仕組み」の全体像と3つのルール
- 第2章 ルール1「戦略設計」戦わずに勝つ市場弱者の戦略
- 第3章 世界一やさしいフレームワーク「戦略5原則」
- 第4章「戦略5原則」の実践 強みが見つかる5つの質問
- 第5章 ルール2「商品設計」売り込まずに売れる商品の作り方
- 第6章 ルール3「集客設計」マインドフローで整える集客の流れ
- 第7章 マーケティングとブランディングの関係性
- 第8章 事例でわかる「小さな会社の売れる仕組み」

《書誌情報》

本体価格-----1800 円
 ISBN-----978-4866802893
 ページ数-----334
 判型-----四六判並製

《著者》久野高司(ひさの・たかし)

みんなのマーケティング代表、株式会社 KACHI 取締役。
 1984 年北海道生まれ、京都市育ち、北九州市在住。
 専門は資本力やブランド力のない市場弱者のための戦略的マーケティング。これまで個人事業や小さな中小企業を中心に約 3,000 件 200 業種の支援を行い、集客・売上 UP、利益率向上、顧客層の改善、業務効率化等をサポート。数多くの支援の中で「小さな会社の経営に必要なのは、専門的なマーケティング手法よりも、基礎的なマーケティング戦略思考の理解である」という考えに至る。現在は講師業、教材制作、DX 支援、企業内マーケターOJT 事業、Web 制作会社など複数の事業を行いながら、社会人の基礎教養としてのマーケティング戦略思考の普及を目指し活動中。

個人・中小企業のためのマーケティングの基礎が学べる「日本一やさしいマーケティング基礎講座」は累計 6,000 人以上が受講。直感的に分かる図解、専門用語を使わず自分事化しやすい解説、独自のフレームワーク・戦略 5 原則が好評。企業研修や各種団体でのセミナー、経営スクールでの登壇も多数。

初版 6000 部(2024 年 10 月)