



PERSONAL
MARKETING



業界 NO.1 の大手企業が最終的に辿りつく

マーケティング戦略の最高峰 ジョイントベンチャー

一人の力で成功することは絶対にならない。
一人の力が他人の協力を得たとき、初めて事業は成功する。
by 経営の神様 ピーター・ドラッカー

自己資金を投資することなく、リスクを負うことなく、
富を築き、無限の収益機会を獲得し、圧倒的なビジネス成長を遂げる。
by 全米 NO.1 マーケティングコンサルタント Jay Abraham

違う視点から市場を見つめ、大胆に行動せよ
by 現代マーケティングの第一人者 フィリップ・コトラー

販売予定価格：5000円

→ 会場にて無料配布中（条件あり）

無料贈呈期間

残り

あと〇/〇、〇/〇、

無料贈呈人数

残り

あと〇〇人

※本サイトは1人に1回アクセス、累計1000名の方だけ閲覧できる仕様とし、
広告運用をしているため、出現頻度が低いページですのでご注意ください。

この教材は、2020年1月31日にお披露目予定ですが、このページで偶然巡えた方には、会場にて無料で贈呈しております。
その理由は、販売前に、ご意見を頂き、より良い書籍に、読者様と仕上げていきたいと考えているためです。
是非、皆様からのご応募を心よりお待ちしております。

ジョイントベンチャーを駆使する企業の威力



PayPay は、サービス開始13ヶ月で1900万人のユーザー数を獲得し、クレジットカードの利用率を上回る勢い。

ビックカメラは、PayPay と戦略的なマーケティングを行い、12 月の売り上げは例年の20%以上となった。

ビックカメラ



映画「天気の子」は、公開から14 週目にして、動員 1027 万人、興収は 137 億円となり、歴代 12 位の実績。

営業収益 590 億円の星野リゾートは、山口県長門市とタッグを組み、町全体の再生を図り人気温泉トップ 10 入りを狙う。



ジョイントベンチャーとは？

ジョイントベンチャーとは、2 社またはそれ以上の会社が提携することにより、新たな価値を創造することです。

アライアンス、コラボ、コラボレーション、業務提携、も本質的には同じです。

大切なポイントは、提携し合う双方に、役割とメリットが必要だということです。

かのドラッカーの主張がそれを支えています。

「企業の目的が顧客の創造であることから、企業には 2 つの基本的機能が存在することになる。

すなわち、マーケティングとイノベーションである」

「完璧ではなく、エクセレンスを追求せよ」

つまり、全てのことを出来るようにならなくても良い。自分が卓越した部分を追求すればいいのです。

そして、顧客創造に重ねて考えると、マーケティング（量）とイノベーション（質）のうち、自社の強みとする一方を受け持ち、強みではない方は相手に任せるという発想が生まれてきます。

弱みを気にしている時間は無駄だということです。弱みを克服するのは個人にとっても組織にとっても非常に効率の悪いものです。

逆に強みに集中することです。 互いの強みをさらに重ね合わせていくというジョイントベンチャーの方法もあります。

ジョイントベンチャーを考える上で、出発点となるのは、自分と相手の「資産」に着目することです。

こんな人にオススメです。

- | |
|--|
| ✓ 富裕層を相手にビジネスをしたい人 |
| ✓ 優秀な学生の採用数の確保をしておきたい人 |
| ✓ 良質な口コミだけをさらに増やしていきたい人 |
| ✓ 社員満足度を高め、生産性の向上を推進したい人 |
| ✓ インターネットから新規クライアントを確保したい人 |
| ✓ 芸能人・スポーツ選手をもっと低コストで起用したい人 |
| ✓ ロイヤルカスタマーの満足度を高め、リピート率を高めたい人 |
| ✓ 自社実績をノウハウ化してフランチャイズ展開を推進したい人 |
| ✓ 検索エンジンでほとんど無料で自社サイトを上位表示させたい人 |
| ✓ キャラクターライセンスにお金をかけずにビジネスを展開したい人 |
| ✓ 業界業種問わず、顧客リストを共有し合いビジネスを構築していきたいと思っている人 |
| ✓ 書店に売っている「マーケティング」関連の書籍を読むのは既に飽きてしまいつまらない人 |
| ✓ テレビ CM の費用対効果が合わず、複数社で割り勘して半額以下のコストで投下したいと思っている人 |

目次

<u>はじめに</u>	<u>ジョイントベンチャーのメリット・デメリット</u>
—	—
<u>ジョイントベンチャーとは？</u>	—
—	—
—	—
—	<u>ジョイントベンチャー構築法</u>
	—
<u>ジョイントベンチャーの事例 10</u>	—
— 天気の子	—
— paypay	
— ビックカメラ	<u>契約で注意すべき 8 つのこと</u>
— apple	—
— UNIQLO	—
— マクドナルド	—
— ソフトバンク	
	<u>おわりに</u>

返金保証

まずは、今日、試しにこの本を読んでみてください。
そして、この中のたくさんのテクニックを試してみてください。
そうすれば、今まで以上の売上アップが期待できることでしょう。

もし、この商品を試してみて、気に入らないようでしたら、どんな理由があろうと、
購入日より 90 日間以内に、商品を返品してくれば、代金は全額お返しいたします。

制作者

株式会社 PersonalMarketing
代表取締役社長 小磯卓也
〒160-0022

[本社]東京都新宿区新宿 7 丁目 26-7 ビクセル新宿 1F

プレゼント申請フォーム