



くすねたん

弥生号

Vol. 128
2015年3月

毎月20日発行

飲食店向け情報満載かわら版 毎月発行

発行人：藤本高司

発行所：フジモト株式会社

飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します



■ 春暖の候

3月も半ばを越え春が近づいてきました。合格発表や卒業式、3月は次へのステップをする節目の月ですね。『3』という数字は、学術的なことはわかりませんが過去を反省して気持ちを新たに取り組んでいくそんなカウントに丁度良いように感じます。3時間、3日、3キロ、3ホール…粘りがない筆者でも頑張れるそんな数字です！

並べて覚える

広告社ふれいん 竹田清人

■ お店で使えるマーケティング用語集 第40語 ■

リーン・スタートアップ と グロースハッカー Lean Startup vs. Growth Hacker Marketing

■ リーン・スタートアップ (Lean Startup)

起業には大きな費用が掛り、失敗する可能性も高いものです。米国の起業支援の専門家エリック・リース(Eric Ries)は、この問題点を解決する方法をまとめて、2011年に「ザ リーン・スタートアップ(The Lean Startup)」を出版しました。

この中に非常に印象的なキーワードが二つ出てきます。ひとつはMVP (Minimum Viable Product) で『粗削りだけれど欲しい人のいる製品』といった意味、もうひとつはピボット(Pivot)で『軸足を動かさずに速やかに行う変更』という意味です。結論を単純化すれば、起業にとって一番大切なのは「まず使ってもらえるものを作ってしまえ。使ってもらえたら情報を集めてどんどん改良しろ。」になるのでしょうか。

■ グロースハッカー (Growth Hacker Marketing)

グロースハッカーは『成長過程を徹底的に研究実行する』という意味で、この成長の対象となるのは企業や製品の売れ行きです。米国のインターネットビジネス企業のマーケティング担当者だったライアン・ホリデイ(Ryan Holiday)はリーン・スタートアップを参考にして、2013年に新しいマーケティング手法についての本、「グロースハッカー・マーケティング(Growth Hacker Marketing)」を出しました。

この本は製品の開発と同時進行でマーケティングも行うべきだと論じています。MVP で市場に飛び出した製品やサービスは日々改良され同時にマーケティングも行われ社会に認知されて行く、これがグロースハッカーのポイントです。

今回とりあげた、二つの用語で「サイバー」という言葉を思い出しました。最近「電子世界」を表す前置詞になっていますが、米国の数学者ノーバート・ウィナーが自動制御をサイバネティクスと呼んだのがはじまりです。

サイバネティクスの語源はギリシア語の「操舵手」だそうです。

制御の基本はフィードバックの活用です。リーン・スタートアップもグロースハッカーも、その意味でとてもサイバネティクスの的です。

インターネットでは大変容易にフィードバックを集めることが出来ます。例えばネットでの販売ならばメーカーも毎日売れ行きを知ることが出来ますが、店頭販売では数日から数ヶ月はかかるでしょう。以前、メーカーは製造や流通のために長期予測を基にした不確実な計画を利用していました。インターネット以降は迅速なフィードバックの活用で刻々と軌道を修正することができるわけです。

考え方のポイントとなるのは、「何をフィードバックとして利用するか」「フィードバックをどう活用するか」「そしてそれを利用して製品やサービス、ビジネスモデル、マーケティングをどれだけタイミング良く改良できるか」の三点です。



食器なんでも豆知識

食器研究家 ケイ・大勝

四十六豆 あの花柄の原点？

～ノリタケディナーセットの巻～

気づいたらもう春、暖かい日が続きますね。あちこちで花が咲き始め、気分もウキウキしてきます。気持ちはもう花でいっぱいな今日この頃、ふと頭に浮かんだのは「ノリタケディナーセット」です。縁をクリームボダーで囲み、金線とピンクの小花模様の大皿。定番な柄として、あちこちで見かけます。また、どこか懐かしい気分になる方もいらっしゃるでしょう。



写真はイメージです。

それは、食器の大手メーカー「ノリタケ(当時は日本陶器)」が大正三年にディナーセットとして完成させた「セダン」の模様が原点ではないかと思えます。12人用食器揃いの「セダン」は当時アメリカ市場でも高い評価をいただいたといわれています。

「セダン」は名古屋にある「ノリタケミュージアム」で実物を見ることができます。一見の価値あり！です。

フレッシュNEWS

担当：原田 剛

mail:topaz@fujimoto.co.jp

リテールテックJAPAN 2015参加いたしました！

去る3月3日～6日まで開催された、「リテールテック JAPAN2015」にフジモトも参加いたしました！

今回はフジモト自社ブースと、PFU殿のブースにもパートナー企業として出展させていただき、二か所でご案内いたしました。

フジモトブースでは、「ビッグデータ活用サービス」や、株式会社PFU殿の「KIOSK端末」を用いたCRMサービスの提案などを展示。

特に「ビッグデータ活用サービス」や「KIOSK端末連携サービス」はたくさんのお客様に足を止めていただき、お客様にお待ちいただくことになってしまい、申し訳ございませんでした。ご来場くださいまして、誠にありがとうございました。

次回は5月13日から開催される『ビッグデータ活用展春』に参加予定です。是非フジモトブースにお越しくださいませ。



Fujimoto

発行所 フジモト株式会社 <http://www.fujimoto.co.jp>

〒166-0011 東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F TEL:03-5378-6830 FAX:03-5378-6823