

自分のスキルを棚卸し！
「みんなで創るビジネスモデル」
ワークショップ

株式会社コンシス
大浦 雅勝



自己紹介

大浦 雅勝 (オオウラ マサカツ)

株式会社 コンシス 代表取締役



自己紹介

コンシス = Consistent

意味: 首尾一貫した

普段していること

ビジネスとWebのマッチング

大浦さんの脳は・・・

ビジネス：80%

Web：20%



ビジネスモデルの重要性

ビジネスモデルとは

ビジネスモデル = 「商売の仕組み」

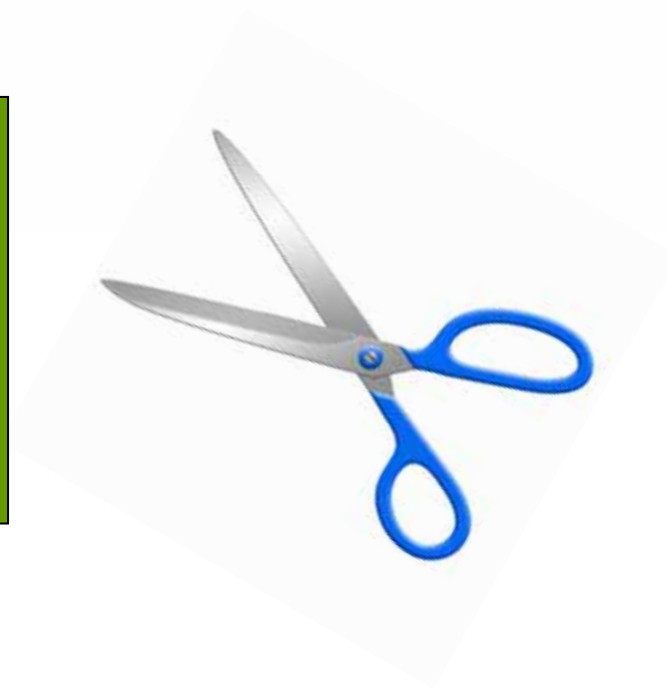
商売する



利益を生む

ビジネスにおけるWebとは

Webは仕組みを作る道具



ビジネスモデルの重要性

優良なビジネスモデル + Web技術



ビジネスとしての成功



うまくいかない理由

お客様



Webリテラシー低い

Web屋



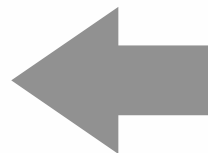
お客様のビジネスに
対する知識が不足

目的に対する意識のズレが生じやすい

解決方法



お客様



Web屋

ビジネスに対する理解力を上げる

得意分野



Web屋って？

企画・運用・管理

・Webプロデューサー ・Webディレクター

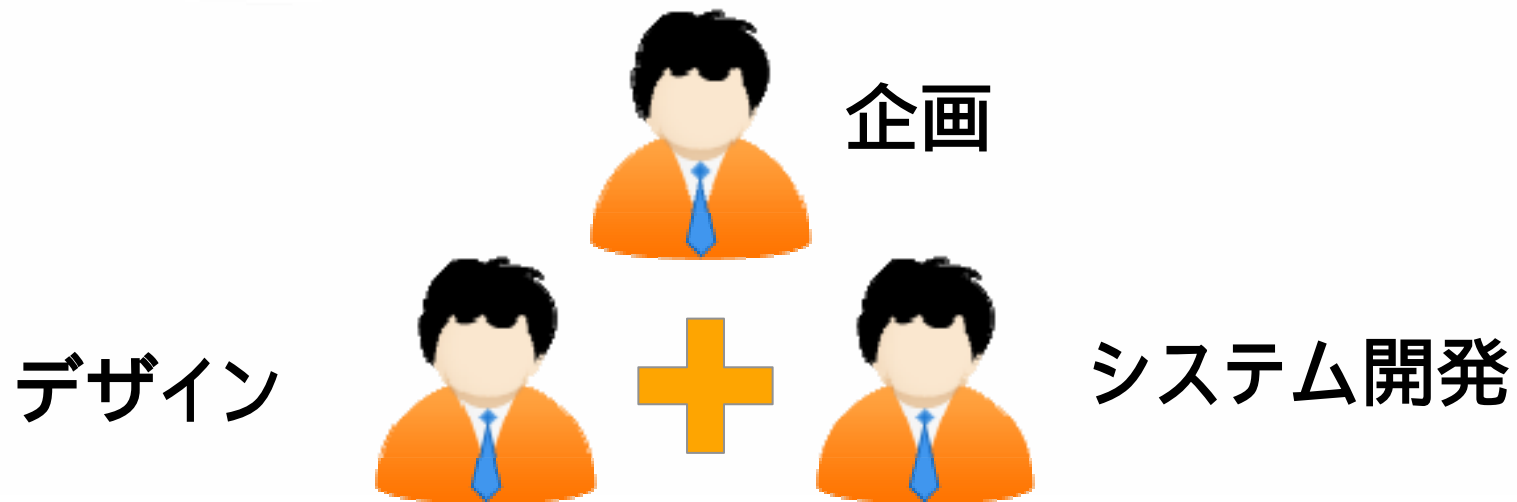
デザイン制作

・Webデザイナー ・HTMLコーダー

システム開発

・プログラマー ・SE(システムエンジニア)

スキルを集めたビジネスモデル



得意な分野を活かした企画提案を実現



ビジネスモデルの考え方

Web以外の
要素も考慮



自分のスキルを棚卸し！ ワークショップ



ワークショップの内容

チームによるビジネスモデル提案



6名1チーム

ビジネスモデルの提案内容

- 目的
収益UPや集客をどのように達成するか
- 手段
どのような方法で目的を達成するか
- 理由
その手段で実現することの根拠は

ワークショップの流れ

- 個人の企画検討：5分
- グループ企画検討：25分
- (休憩15分)
- 光る！ビジネスモデル発表(3チーム)

ワークショップのお題

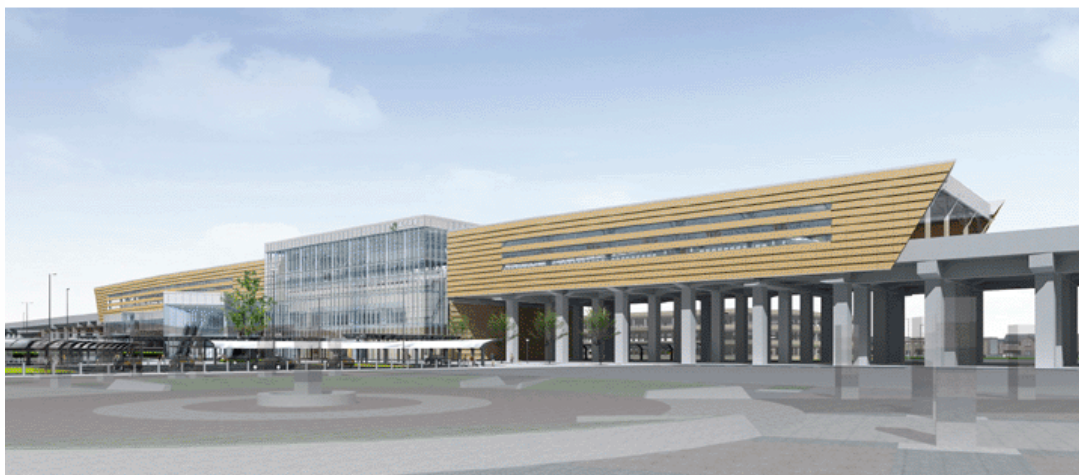
新青森駅内の商業施設の 集客 & 売上UPの企画

～ 新・青森まるごと館～ (仮称)

コンセプト

観光着地型ステーション
+
地域から愛される新幹線駅

施設外観

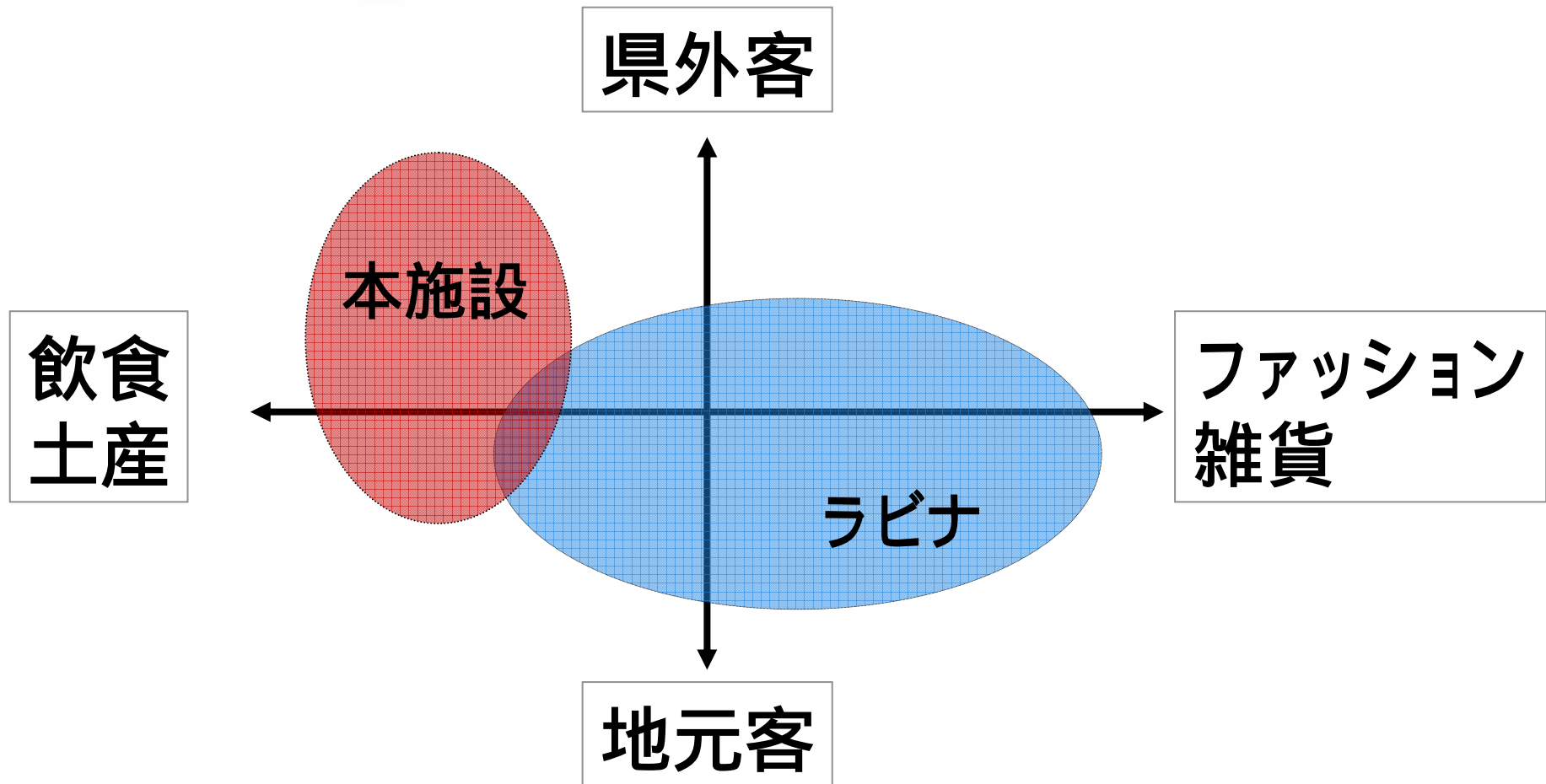


縄文から未来へほっとして
郷愁が感じられるあずましい北の駅

ターゲット

- 1 鉄道利用の観光・ビジネス客
- 2 地域住民

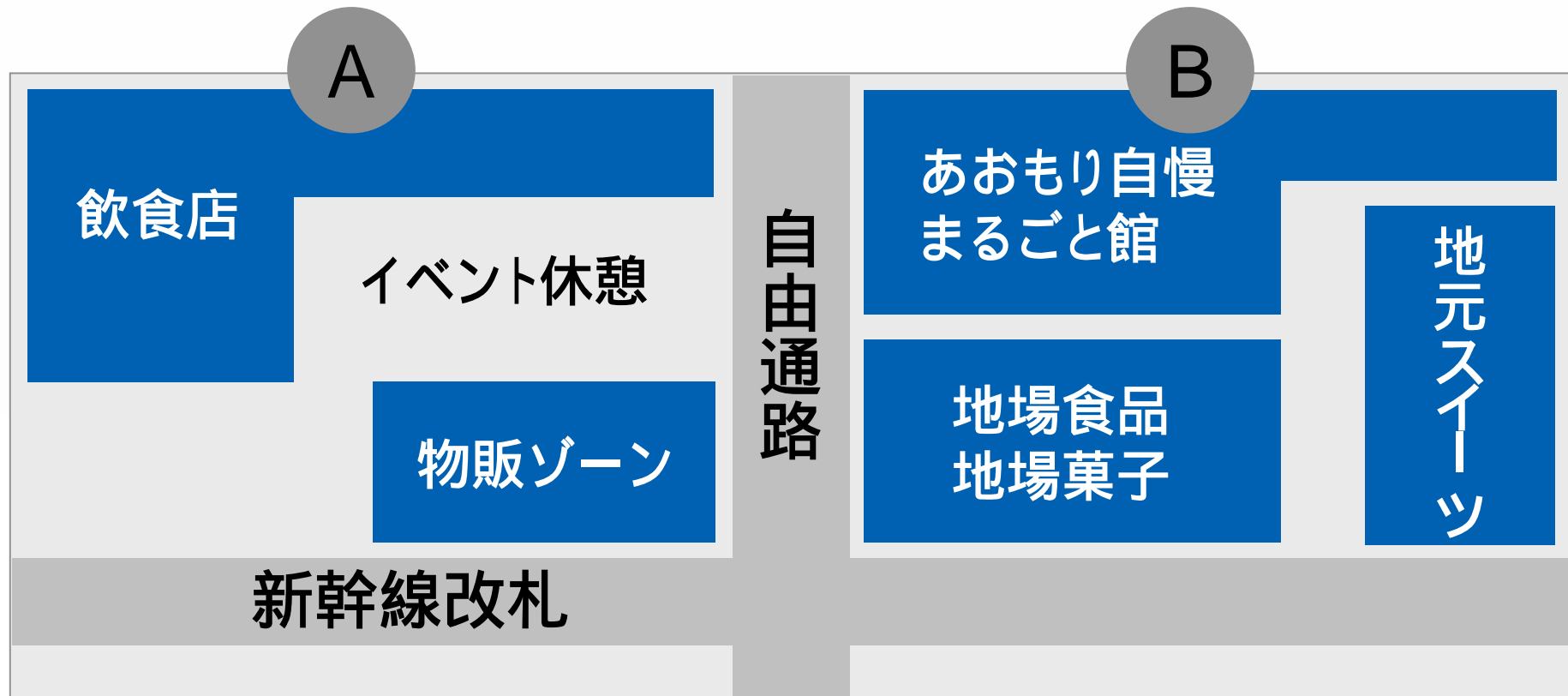
マーケット



立地特性

- 1 観光地が3km ~ 8kmに点在
- 2 観光ルートバス圏内
- 3 主要道路に挟まれた場所
- 4 浅虫・浪岡道の駅の中間地点
- 5 青森・弘前方面へは奥羽本線を利用

施設内レイアウト



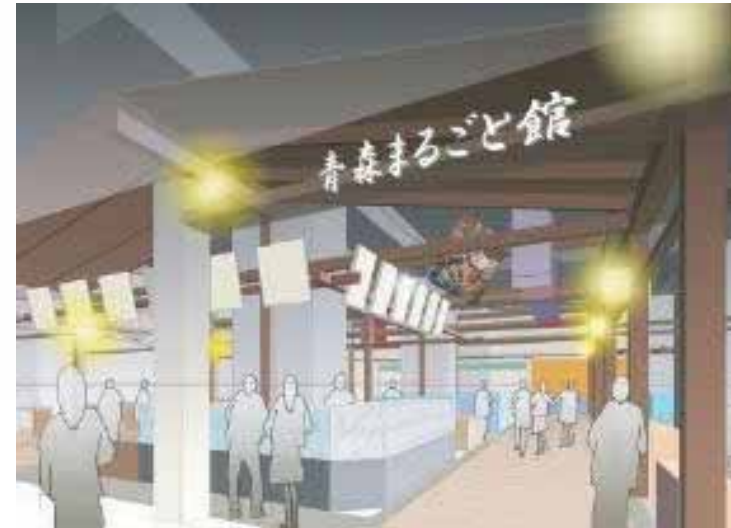
Aゾーン

- 地元食材による飲食店
- 待合・休憩スペース
- イベント広場
- カフェ・コンビニ



Bゾーン

- 青森産の食品加工品
- 青森のスイーツ
- 青森の工芸品
- 農産物・海産物
- りんご関連商品



確認事項

- 完全な提案はない
- 目的は集客・収益を上げること
- Webやインターネットだけにとらわれない
- 旬だけどTwitterにとらわれない
- 記述がない要件は常識の範囲で判断
- Web以外の要素との融合を意識する

企画の事例

目的

他のお土産店で買わないようにすることで
お土産品の販売の売上を伸ばす。

手段

- 切符を保持する人に割引サービスを実施
- 5%OFFやプレゼントなど
- Webサイトでの情報提供

理由

- 荷物になるので旅の最後にお土産を買う人を取り込む。
- 新青森駅に着いた人に知ってもらえれば、またココから乗る人は他のお土産物屋さんで買わずに新青森駅でまとめて買ってもらえるのではないか。

ワークショップ 個人作業

作業時間: 5分

ワークショップ グループ作業

作業時間: 25分

休憩：15分

ビジネスモデル発表

新幹線全線開業によるビジネスチャンス

- 新幹線を意識したビジネスの増加
- デスティネーションキャンペーン(DC)効果
- ビジネスを支援する制度の充実

青森らしいWeb活用分野

- 農商工連携ビジネス
- 地域資源活用ビジネス
- 第6次産業ビジネス

ありがとうございました

<http://www.consis.jp>