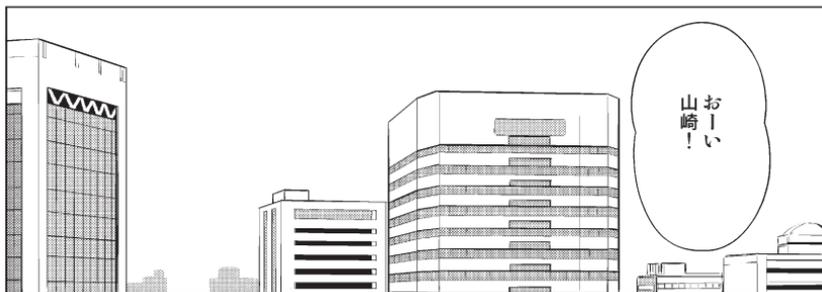
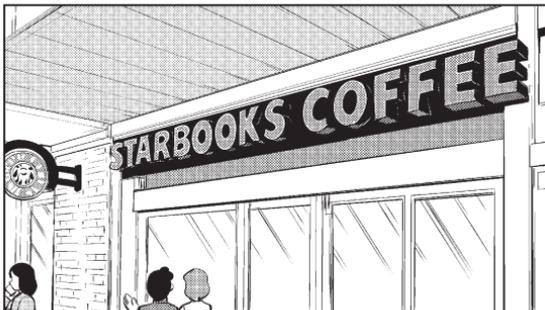


ビジネスモデルがわかる！
「9つの質問」との出会い
～ヤマザキ君の場合～

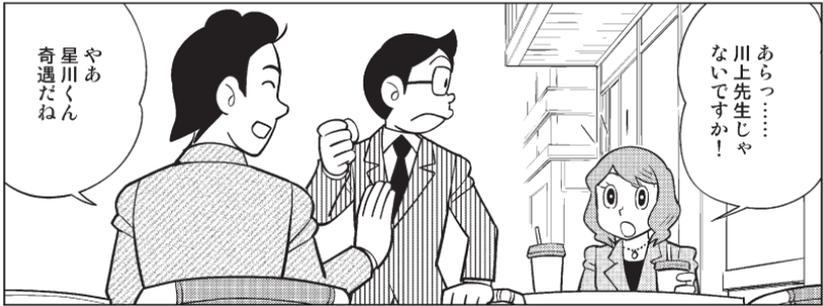


原案◎ 川上 昌直 + 編集部
マンガ ◎ 美濃洲 太郎

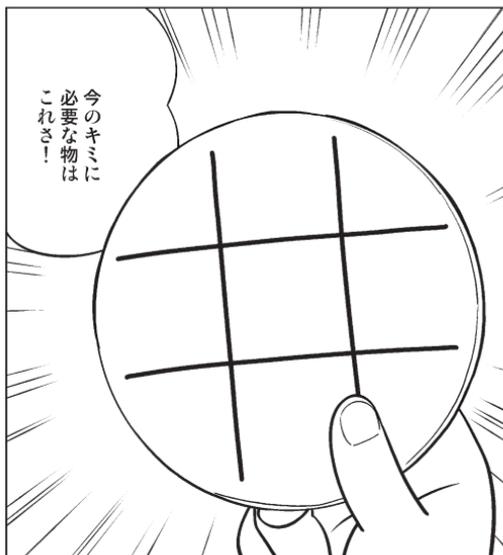
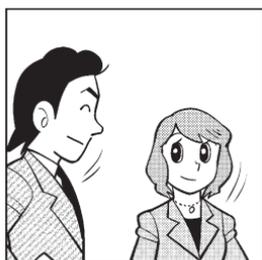










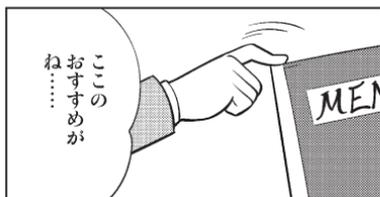
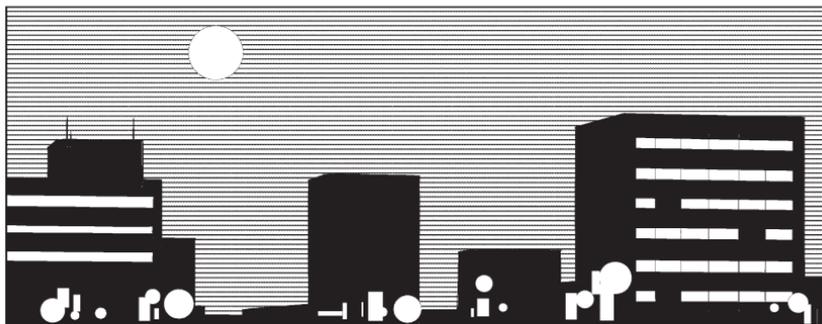




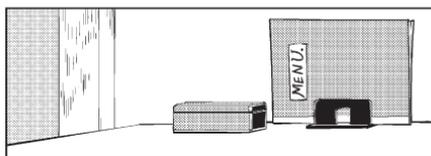
<p>お客さんは どんな用事を 抱えている人 ですか？</p>	<p>解決策として 何を提示 しますか？</p>	<p>ライバルとの 違いは、 どのように 表現できますか？</p>
<p>誰から 儲けますか？</p>	<p>何で 儲けますか？</p>	<p>どのような タイミングで 儲けますか？</p>
<p>誰と 組みますか？</p>	<p>手順の中で 何が 得意ですか？</p>	<p>どのような 手順で とりくみますか？</p>





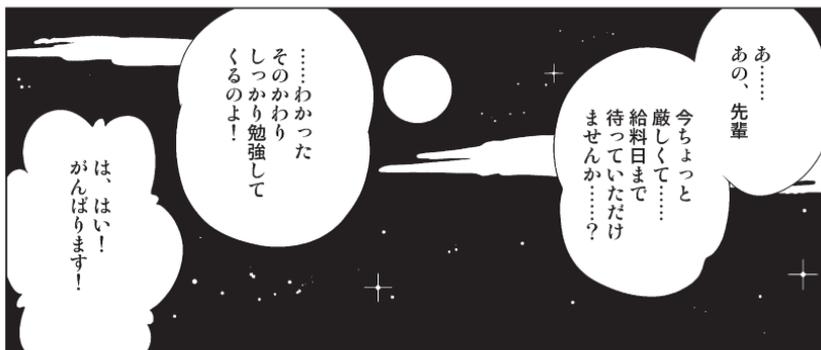












さて、ここからの主人公は、読者のみなさんですよ。

マンガに登場したもつ鋼屋さんのような「ビジネスとしての裏付けがあるヒット商品」を生み出すための、

- ①ビジネスモデル的な考え方（1章、2章）
- ②欲しい！と思ってもらうための発想法（3章）

これが、この本の主なテーマです。
楽しみながら、しっかり読んでみてくださいね。

もちろん、もつ鋼屋さんのひみつもちゃんと解説しますので、ご安心ください。

