

BSOの 豆知識

エントランス ビジネス

直訳すれば「入口ビジネス」である。「こういうこともやってるんです」と市場の興味を引くようなモノで入り込み、「実はこれが本業なんです」と言って本業で稼ぐビジネスである。要は「新規得意先開発」のことであり、最も簡単で成功率も高い手法である。

現代は、「市場の縮小」「単価の低減」「ニーズの弱化」などによって、本業ビジネスに四苦八苦する会社が少なくない。そこで次の柱となるべき新規事業の参入が必要となる。

新規事業の参入の方法には、一番手っ取り早いM&A、そしてFC化、異業種とのタイアップを行うビジネスリンクなどがある。しかし、これらにはそれぞれ長所・短所があるために、やはり一番良いのは、自社で新規事業を行うという方法である。そのきっかけとなるのが、エントランスビジネスである。

エントランスビジネスは、新規参入のアテンション(AIDMAの“注目”部分)であり、本命ビジネスではない。販売は行いが、その目的はあくまでも情報収集である。

そのポイントは、

- 安価でよいので有料にする
(情報収集コストがまかなえる程度でよい)
- 正式な取引をする
(取引の実績が重要)
- 日常的に要り用なもの
(継続して行えるモノや消耗品など)

である

商品は、モノでも資料でも何でもよい。お客さんが喜んでくれてそして買いやすいモノを持って、ちょこちょこ訪問する。そしてお客さんが、来てくれることを待っている状態になればベストである。

