

米国のマイケル・ハンナ(男性)のマットレス屋【P20】

<p><b>キー・パートナー</b></p> <p><b>妻</b> ウェブサイト立ち上げ。 コンセプト作り。 「押し売りしないマットレス屋」</p> <p><b>友人A</b> 家具屋の経営者。 売れ残りのマットレスのことで 相談される。</p> <p><b>友人B</b> 特製2人乗り自転車の製造。</p> <p><b>マットレス保管場所提供者</b></p> <p><b>マットレス供給業者</b></p>	<p><b>キー・アクティビティ</b></p> <p>様々なマットレスに関する 多様な知識の獲得。 顧客にわかりやすく伝える 表現方法の修得。 接客。 配達。</p>	<p><b>与える価値</b></p> <p>必要なマットレスの 決め方を教える。</p> <p>業界初の自転車による配達。 →宣伝になった。</p> <p>無料配送サービスの特典。</p>	<p><b>顧客との関係</b></p> <p>継続的な関係構築。 ファンを増やす。</p>	<p><b>顧客</b></p> <p>どんなマットレスを買えば いいのかという疑問を 持っている人。</p>
	<p><b>キー・リソース</b></p> <p>2009.5.4(Mon)不況の影響で、 突然のリストラ宣告。 キャリア25年の営業マンだった。</p> <p>会社員時代の人脈。 営業マンとしての資質。 計画、予定づくり。 プレゼン資料作り。 交渉、調整のコミュニケーション力。</p>		<p><b>チャネル</b></p> <p>ウェブサイト。 動画サイト。 地域コミュニティ・ウェブサイト。 無料自社配送。 決済方法？</p>	<p>長く通ってくれるお客様もいるんです。小さな幼児を連れて買いに来てくれた家族が、2年後にまた来てくれて、3歳になったその子のマットレスを買い替えてくれる。これほどうれしいことはない。</p>
<p><b>コスト</b></p> <p>マットレス仕入れ費用。 ネットで告知作業。(ホームページ、Youtubeなど) 保管場所の賃料。 特製自転車を作ってもらって、自ら配送。 マットレスに関する知識の獲得。</p>			<p><b>報酬</b></p> <p>家族を養うに十分な収入が得られた。 会社人間からマットレス屋になった。 それでも、こんなに幸せなことはありません。</p>	