

経営一転語 18

市場占有率確保の順序

前は、市場占有率はインクの色だと言いました。今回は、市場占有率確保の順序について述べていきたいと思います。占有率確保には順序があります。

サービス業の方は「商品」という言葉を「サービス」に置き換えて理解していただければ結構です。

1. 「特定の商品」を「特定の小売店（最終消費者に一番近いところ）」で1位にする。まずは、人気商品を作るということです。
2. 「特定の店舗」で第1位の商品を増加し、「その店舗における我が社の占有率を第1位」に持っていく。特定の店舗で、我が社のインクの色を一番濃くするという事です。
3. 「特定の地域」で、店舗占有率第1位の店を1つずつ増加して、その地域で第1位の占有率を確保する。我が社のインクの色濃い店をその地域で増やしていき、その地域を我が社のインクに染めていくということです。
4. 占有率第1位の地域を1つずつ増加して、「業界占有率第1位」を獲得する。つまり、我が社のインクに染まった地域を少しずつ増加していき、日本で業界ナンバーワンになることです。

この順序を飛ばしていくと、資金が追いつかなかったり、商品供給が間に合わなかったり、思ったほど認知度が低く売れなかったりと、かなり無理が生じると思います。

やはり、物事には順序がありますので、戦略を立てて実行していくとよいでしょう。

<演習課題>

1. まずは、人気商品を作りましょう。
2. 特定の店舗での我が社の商品の占有率を1位にしましょう。