

マーケティングとは
- マーケティングの 4P -

開倫塾
塾長 林 明夫

1. はじめに

おはようございます。開倫塾塾長の林明夫です。今朝も「開倫塾の時間」をお聴きいただき、ありがとうございます。

私は、今月 15 日の水曜日に足尾に行ってきました。その目的は、2 年前に廃校になった足尾高校が最低落札価格 2000 万円余りで競売にかけられることになったというので、どのようなものか見せていただくためです。

お陰様で、開倫塾には現在 7000 名弱の塾生が学んでいますので、できれば先生方の研修や塾生の皆様の勉強に役立つような宿泊施設があればと思います、参考のために見させていただいたのです。

足尾高校は素晴らしい高校で、一時は 1000 名以上の高校生が学んでいました。しかし、2 年前に廃校になってしまいましたので、現在はその跡地利用をさまざまな形で考えているそうです。できる限り有効な使い方ができればよいと思います。

足尾に行って目に付いたのは、街に緑がとても豊かになったことです。辺りが青々として、環境について考えたり自然に親しんだりするには本当に適した場所だと思います。皆様も、この夏休みに機会を設けてぜひ足尾に出掛け、足尾のよさを堪能し、また、国民宿舎の「かじか荘」を活用して楽しく過ごしていただければと思います。栃木県には、このほかにもよい場所がたくさんあります。

ところで、13 日の月曜日と 16 日の木曜日に JA(農協)の栃木教育センターで、JA のこれから幹部になられる方々を対象にした「JA 中核人材育成研修会」がありました。

御縁があり、私はそこで 2 日間授業をさせていただきました。テーマは「マーケティング戦略」で、利用者の満足度を最大化するためにはどうしたらよいかというマーケティングのお話をし、参加者の皆様と一緒に考えさせていただきました。

今日は、そのお話を少し紹介させていただきます。

マーケティングとは、物を売るのではなく、物が売れるような状況をつくっていくことです。皆様も仕事をする中で、どのようにしたら売れる物ができるかで大分ご苦労なさっている方もいらっしゃると思いますので、参考になさってください。

物が売れるようにするためには、「マーケティングの 4P」という非常に有名な考えがあります。英語で恐縮ですが、1 つは Product(プロダクト)で、製品やサービスが大事であるという考えです。そして、2 つめは Price(プライス)つまり価格、3 つめは Place(プレイス)つまり場所や流通、4 つめは Promotion(プロモーション)つまり広告宣伝や販売促進が大事であるという考えです。

要するに、製品・サービスや価格、場所・流通の仕方、販売方法・宣伝方法がうまく噛み合わさってはじめて、物が自然に売れるようになる・お客様の満足度の高いものが生まれるという考えを、「マーケティングの 4P」と言うのです。

一方で、「マーケティング戦略」はお客様にとってどのような意味があるのかを深く考えた方もいらっしゃると思います。JA の研修会でも参加された皆様と一緒に考えさせていただいたのですが、製品やサービスのお客様にとっての意味とはお客様の問題解決にならなければいけないということです。

お客様は何のためにお金を出して製品やサービスを買求めるのかというと、solution(ソリューション)・問題解決のためであると考えられます。ですから、製品を作ったりサービスを提供したりするときには、お金を出してそれらを買求めたお客様の問題を何らかの形で解決できなければならないということです。

例えば、バスに乗ってきた乗客の方が料金を払うのは、A地点からB地点まで行きたいという問題を解決してもらうためです。タクシーも同様で、目的地に到着したいというお客様の問題を解決するためにサービスが提供されるわけです。つまり、お客様の問題解決にならなければサービスにはならない、よい製品ではないという考えです。

次は、Price・価格はお客様にとってどのような意味があるのかを考えてみましょう。価格は、お客様にとっては負担つまり cost(コスト)です。ですから、あまり負担にならないような形で価格を設定しなければ、なかなか買ってもらえるものではありません。ボールペン 1 本が 100 円あるいは 150 円ぐらいであればお客様にとってはそれほど負担にはなりません。1500 円、さらには 10000 円になってしまうと大変な負担となってしまいます。つまり、お客様にそれほど負担を感じさせない価格設定がとても大事になってくるということです。

Place・場所は、お客様にとって利便性がよくなければいけません。例えば、バス停の設置に際しては、乗りにくいような場所では利便性に欠けますので、利便性の高いところを探して設置することが大事になります。

4P の最後の Promotion・広告宣伝や販売促進では、お客様とのコミュニケーションがとれなければ効用にならないという考えがあります。

以上をまとめますと、「マーケティング戦略」では、製品やサービスはお客様にとっての問題解決になるようにすること、価格はお客様のあまり負担にならないようにすること、場所や流通はお客様にとって便利なようにすること、広告宣伝や販売促進はお客様とのコミュニケーションが大事であるということです。

今日は、今月の 13 日と 16 日に栃木教育センター(作新学院の裏)で行われた「JA 中核人材育成研修会」の内容をお話させていただきました。JA の職員の皆様は非常に勉強熱心で、これからの農業を支える立派な方々ばかりですので、皆様も JA を大いに活用していただきたいと思います。

- 2009 年 7 月 18 日 林明夫記 -