

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2019年8月3週号

## ■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

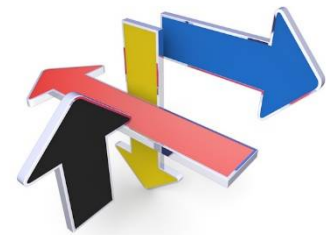
### ■『縦展開と横展開』

起業志望者から次の質問を受けます。

「起業する時に考えておいた方がいいことはなんですか？」

そんな時には次のように答えます。

「**横展開と縦展開がしやすい商売を選ぶこと**」



横展開とは一つの商品を販売した時に横へのつながりができやすい商売をした方が良いということです。紹介や口コミが発生しやすいとか、一人のお客さんが次のお客さんを連れてきやすいということです。

年配の女性向けのカルチャースクール等は友達の紹介が多くなるので横展開しやすくなります。きみまるさんがブレイクしたのもターゲットが年配の女性だったことも大きな要因ですネ。口コミで友達に紹介する人が多いのです。

縦展開とは一つの商品を販売した後で他のリピート商品や高額商品の販売につなげやすい商売をした方が良いということです。健康食品は一回の購入がリピートにつながりやすくなる商売の代表です。今流行りの定額制(サブスクリプション制)のサービスも同様です。

中小個人企業は人・モノ・金という経営資源が小さいので、できれば最初から横展開と縦展開のしやすさを考えて起業したり、新規参入をした方が良いでしょう。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



**私の約束**

**リフォームの提案は、お任せください！**  
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを  
ズバリ 解決します。

月本建設(株) 代表取締役 月本康寅  
電話/086-275-0676  
FAX/086-275-5267  
メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ  
だから安心です！

1級建築士  
1級建築施工管理技士  
1級土木施工管理技士  
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v^v)と言われる会社です！