




## 【イノベーションマトリックス】

<p><b>【お客様・ターゲット】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存客とその特徴、ニーズ・ウオantz</li> <li>・新規客とその特徴、ニーズ・ウオantz</li> </ul> 	<p><b>【販売窓口・販路】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品・サービスの販売場所と特徴</li> <li>・営業時間</li> <li>・物流方法</li> </ul> 	<p><b>【販売方法・促進】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品・サービスの販売方法</li> <li>・商品・サービスの販売促進方法</li> <li>・無料のサービス</li> </ul> 
<p><b>【調達・生産】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品自体や原料の調達方法</li> <li>・サービスノウハウを得る方法、</li> <li>・商品の製造方法</li> <li>・サービスノウハウの実施方法</li> </ul> 	<p><b>【商品・サービス】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中心となる商品・サービス（定義）</li> <li>・商品・サービスの特徴</li> </ul> 	<p><b>【課金モデル】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・価格（値入率）</li> <li>・回収方法（現金、売掛、カード等）</li> <li>・課金する対象</li> <li>・課金するタイミング</li> </ul> 
<p><b>【有形資産】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・設備、建物、車、在庫など見える資産</li> <li>・現預金、借入金、売掛金など「カネ」</li> </ul> 	<p><b>【ヒト】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営者とその特徴</li> <li>・従業員とその特徴</li> <li>・組織、福利厚生、実施体制、採用、育成など</li> </ul> 	<p><b>【無形資産】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・信用、ネットワーク、技術、ノウハウ、実績、ブランドなど、見えない資産</li> <li>・営業権・特許権などの「権利」</li> </ul> 

（参考；外部環境）

<p><b>【市場】</b></p> <p>・対象となるお客様の塊の特徴と傾向。 市場調査では、特定のお客様ではなく、お客様の塊（一般的なお客様）の動向を把握する。</p> 	<p><b>【ライバル】</b></p> <p>・同業者や同種商品・サービスの特徴や動向。 また、それが無い時に買ったり使ったりする「代替品」にも注目する。</p> 
<p><b>【パートナー】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕入先・外注先の「生産パートナー」</li> <li>・フランチャイズ先、棚貸などの「販売パートナー」</li> <li>・金融機関・支援機関などの「その他パートナー」</li> </ul> 	<p><b>【その他外部環境】</b></p> <p>・経済、相場、自然環境・天候、政治、社会状況、テクノロジーの発展など</p> 