

# 3、Dependency Branding (DB) 説明資料

顧客化させるためのブランディング戦略

個人や小規模の事業であっても1度つけた顧客を離さず、離脱させない顧客化戦略をご提案させていただきます。

CreateWalks

ブランドが立つのは大企業だけだよ

本当にそうでしょうか？

見込み客の欲をいかに満たせるかが  
中小零細企業の特権と言われてきました

しかし、この提供力が並んだ時に、  
どのような組織が上に来るのでしょうか？？

図をみてください

3、Dependency Branding (DB)

説明資料

Stage 1 提供力のある場所が目立つ

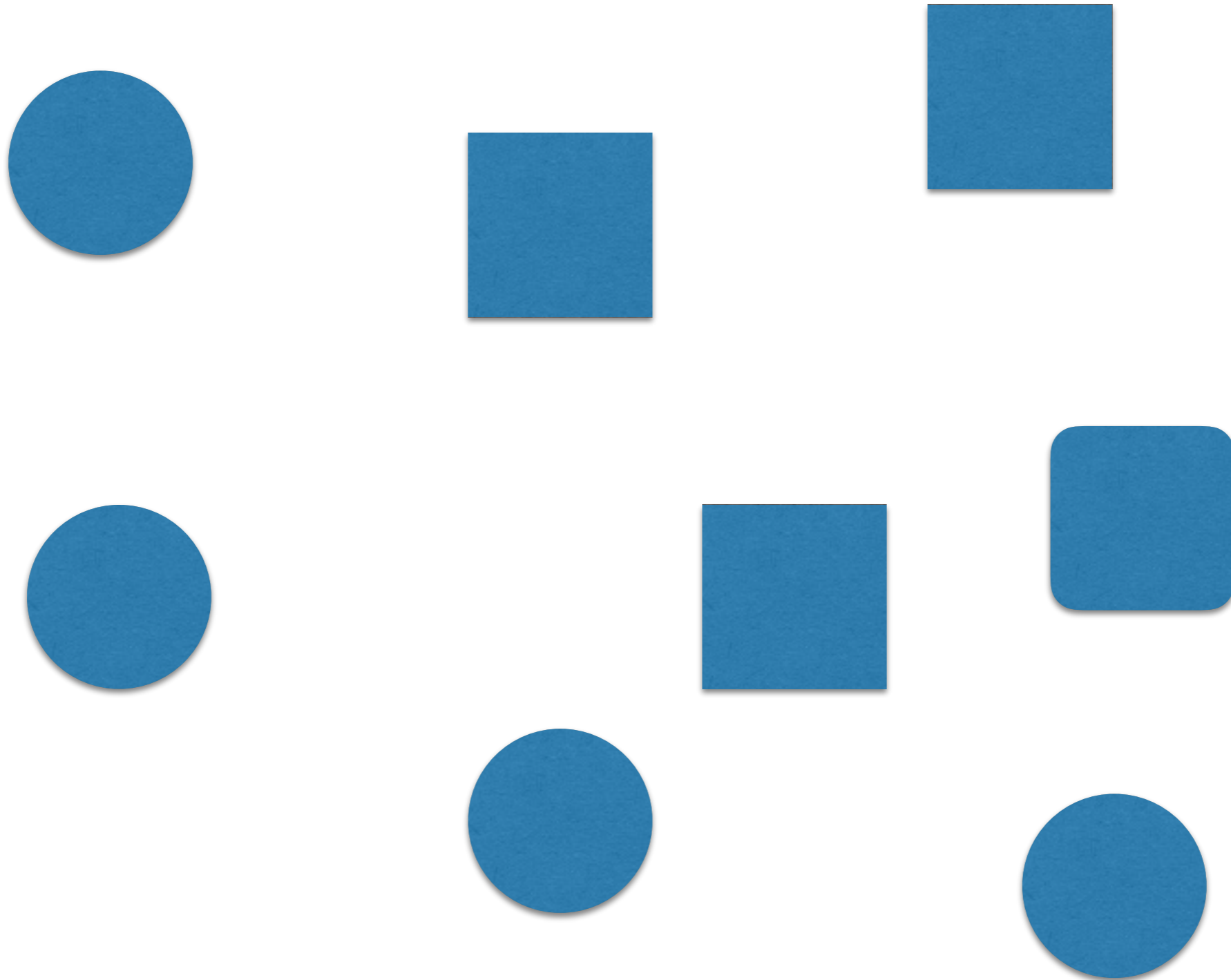


図をみてください

3、Dependency Branding (DB)

説明資料

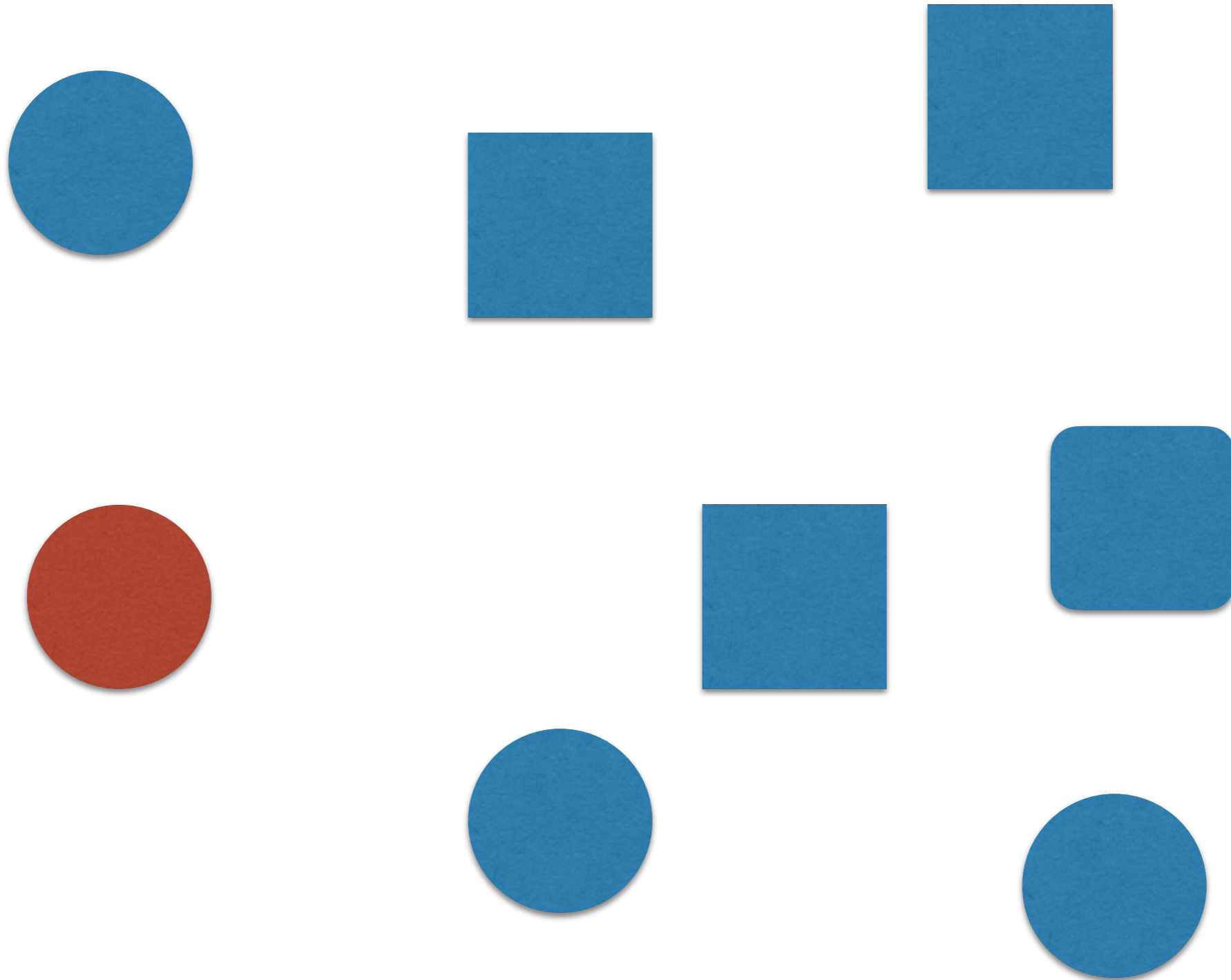
Stage 2 提供力のある場所が増える



図をみてください

3、Dependency Branding (DB)  
説明資料

Stage 3 個性のある場所が目立つ



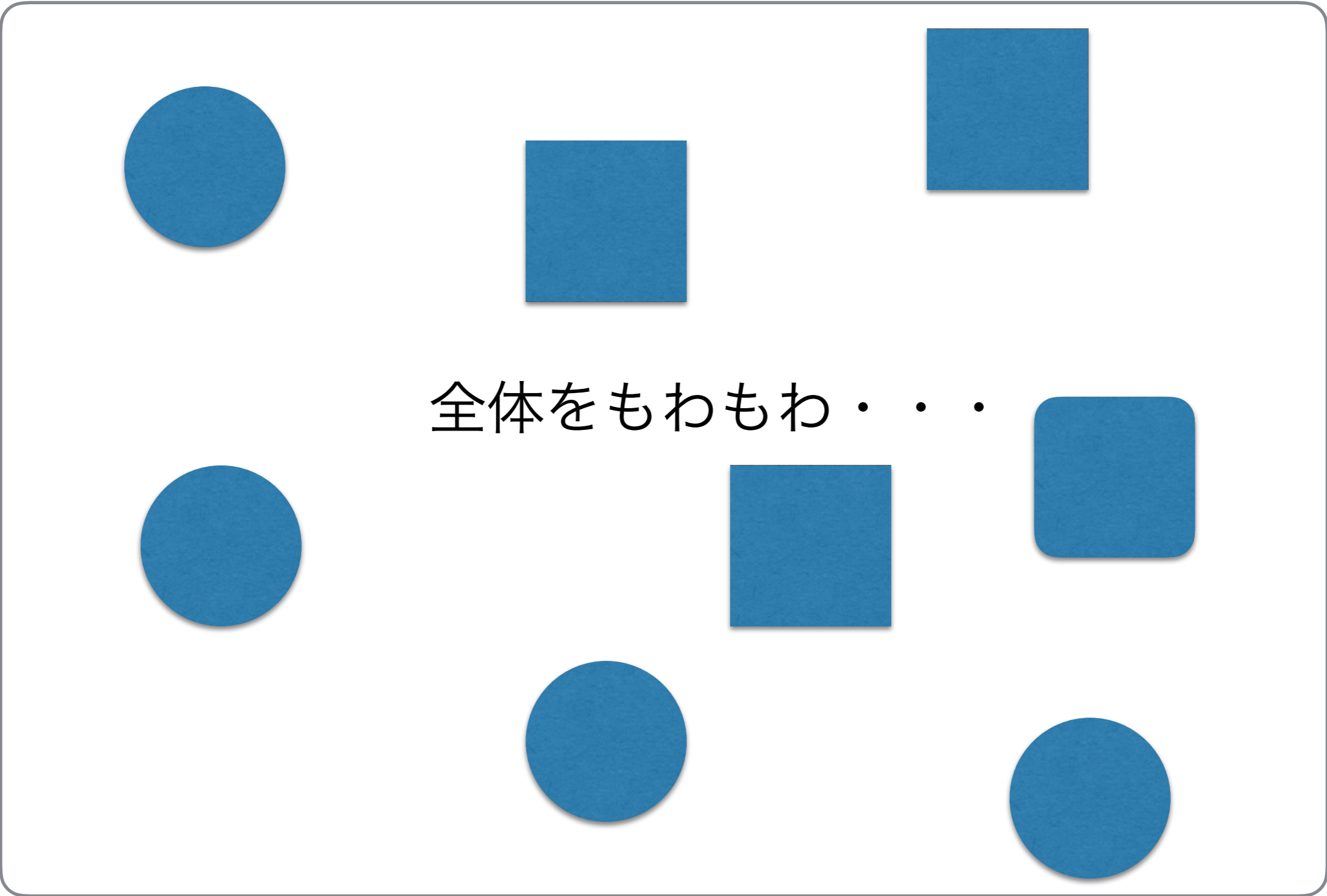
どこを見ていましたか？

確認していきましょう

Stage 1 提供力のある場所が目立つ

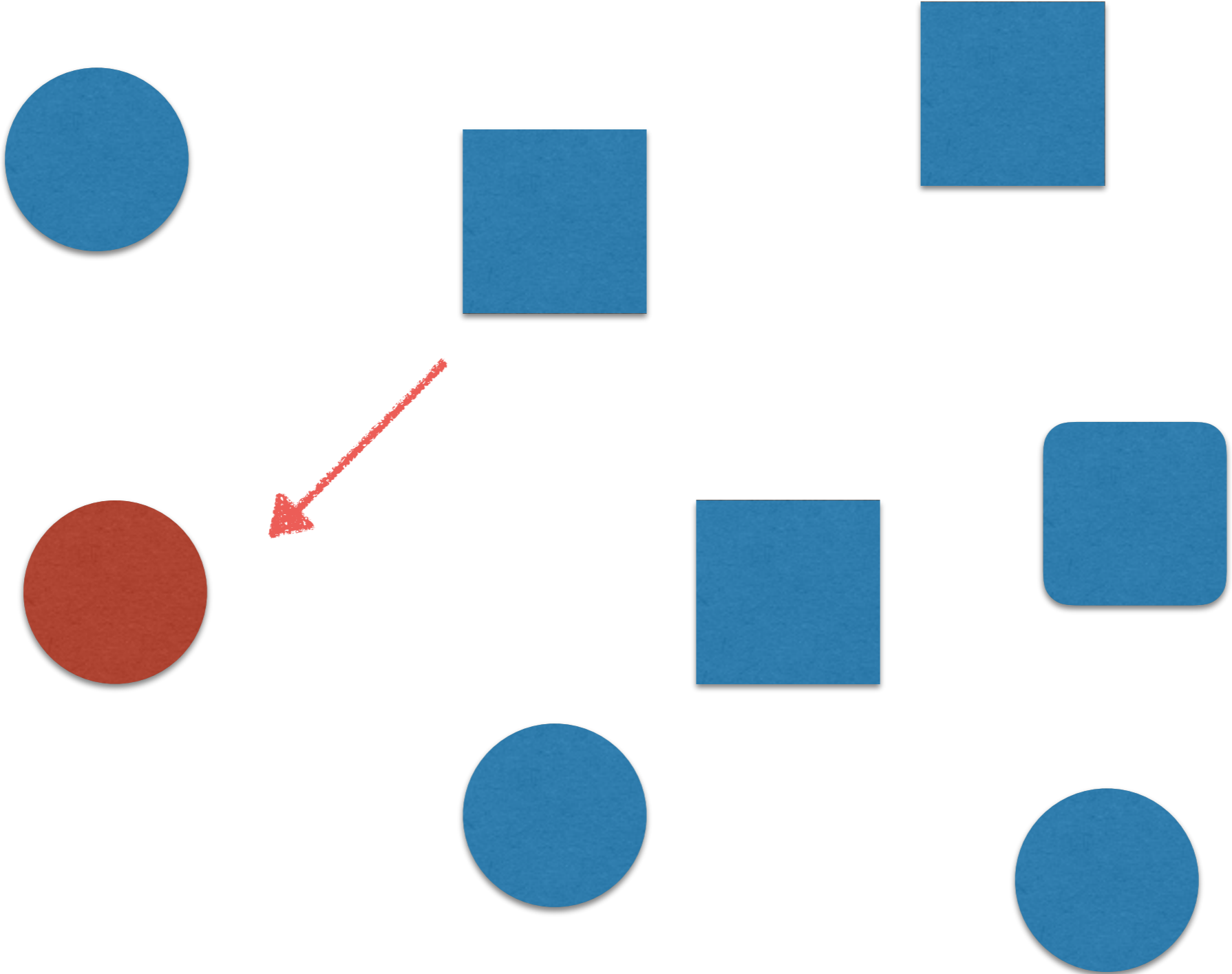


# Stage 2 提供力のある場所が増える





# Stage 3 個性のある場所が目立つ



# 時代は常に動いています

---

Stage 1

儲かる市場を誰かが発見する



Stage 2

真似される

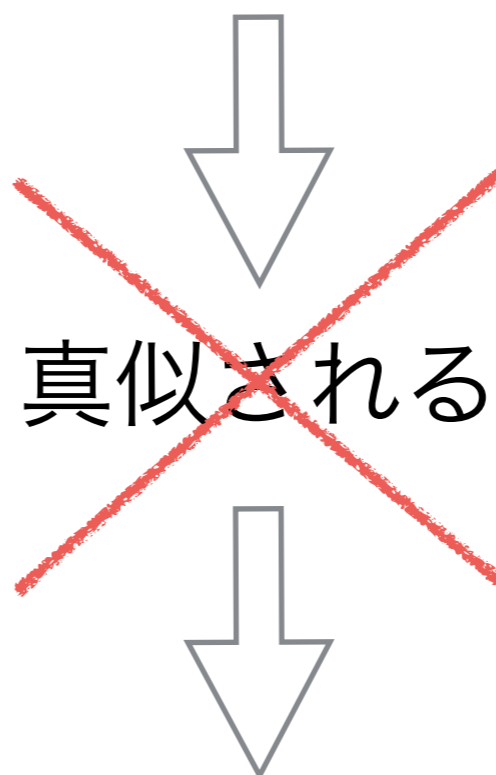


Stage 3

抜かれる

Stage 1 儲かる市場を誰かが発見する

Stage 2



ブランド・  
イメージの確立

Stage 3

抜かれる

## 7つのバケツの法則

1つのカテゴリーに対して7つまでしか覚えられない

---

例題 自動車メーカーを覚えているだけあげてください

何個出ましたか？

正しいブランディングをすることで

自分の発見したブルーオーシャンの先駆者  
になれること

そして、

ライバルが真似しづらいガードを  
あげることができる