



# LTVを高めるアイデア④ 市場をズラす





サービスをLTVの高い市場にズラす方法として、提供方法の工夫がある

<提供方法工夫例> 店舗運営

- フランチャイズ
- 集客代行
- コンサルティング
- 講座やスクール

➤ 現在行っている事業で成果を出すことで、様々な事業に派生させることができる



基本的に単発契約から継続契約になるように考えること

<その他例> ライター

- インタビュー型LP制作

➤ 1記事単価、文字単価からLP制作単価と月額運営費用をとれるようになりLTVが上がる



## ◆ フランチャイズ

現在のビジネスモデルやノウハウを加盟店に提供し運営する事業モデル

- 顧客が一般の方から同業の経営者やこれから独立する人などに移行
- 収益は加盟料と、毎月のロイヤリティーになる



## ◆ 集客代行

現在の集客のノウハウを用いて、他社の集客をサポートする事業モデル

- 顧客が一般の方から経営者に移行
- 収益が運営費や管理費になる



## ◆ コンサルティング

現在の事業のノウハウを用いて、他社の経営をサポートする事業モデル

- 顧客が一般の方から関連業種の経営者に移行
- 主な収益はコンサルティング料になる



## ◆ 講座やスクール

現在のノウハウをセミナーや講座で販売する事業モデル

- 顧客が同業の経営者やスタッフに移行
- 収益が入会金や講座販売料になる



現在のサービスをどこに派生させられるか考えてみよう