

ビジネスモデル (業種・商材)	K B F	優先度が高い差別優位要因
医療	場所、地図、休診日、診察時間、電話番号と予約方法、診療科や対応可能な症状、院長紹介、治療の流れ(特殊な専門科の場合)、一部医療機関の場合(整形外科、皮膚科等)料金案内	症例紹介、診療実績、院長の詳しいプロフィール・哲学、患者さんの声(顧客事例含む)、メディア紹介履歴、院内の紹介 治療設備紹介、休日診療対応、ネットで確認できる空き状況、駅徒歩〇分
歯科	場所、地図、休診日、診察時間、電話番号と予約方法、対応可能な症状、院長紹介、治療の流れ(特殊な専門科の場合)、料金案内	院長の詳しいプロフィール・哲学、スタッフのプロフィール、患者さんの声(顧客事例含む)、メディア紹介履歴、院内の紹介、症例紹介、診療実績、治療設備紹介、インプラントなら医療内容、駅徒歩〇分
士業	場所、費用、相談の流れ、信用不安、敷居高不安、先生紹介、料金プラン、対応エリア、実績、口コミ	先生の詳しいプロフィール・哲学・実績、実績紹介、メディア紹介履歴、クライアントさんの声(顧客事例含む)、駅徒歩〇分、初回無料等の料金に関する訴求ポイント、離婚相談などの場合は即日対応・即日相談、夜間対応可能、電話相談の有無、特化した分野(弁護士→離婚、税理士→IT企業等)、上場情報
宿泊・観光・飲食業	場所、料金プラン、営業時間、住所・電話番号、予約方法、空席・空き室情報(4~6ヶ月程度先までの状況)	値引き情報、メディアの紹介履歴、周辺の観光スポットとの位置関係、TVCM等の事例、お客様の声、スマホ対応の予約フォーム
コンサルタント	数字を伴う実績紹介、コンサルタント・先生紹介、依頼方法、サービスの提供形態(顧問契約とかセミナー講師依頼とか)、申込みからサービス提供までの流れ、場所、来所が必要かどうか	コンサルタントや先生の紹介、クライアントさんの声(顧客事例含む)、メディア紹介履歴、実績、導入企業、業歴、代表者の経歴、上場情報、導入前後の変化率、特化した分野
教育集客業	場所、営業時間・開催日、指導方法・指導内容・受講内容、料金、お客様の声、実績、問い合わせ方法	講師のプロフィールやメッセージ、代表のプロフィール・経歴、社歴・サービス歴、メディア紹介履歴、〇〇率(東大合格率90%、資格取得率98%)、芸能人・著名人の受講歴や受講写真、ツイッター等SNSでのポジティブなつぶやき
セミナー集客	場所、営業時間、開催日、セミナー内容、セミナー講師情報、料金、問い合わせ方法	平日夜開催、講師情報、参加特典、〇〇率(資格取得率)、実績(創業10年)、メディア掲載情報
来店誘導型ビジネス サービス業	場所、地図、営業時間、休業日、予約方法・電話番号、サービス・商材の詳細	来店することでのメリット(無料相談・体験有り、特典配布)、駅徒歩〇分、実績、メディア紹介履歴、最新機器・最新ノウハウの有無、チェーン展開情報
オーダービジネス・出張サービス業 (法人向け含む)	制作例・実績紹介、価格目安、発注から納品までの流れ、対応スピード、対応エリア、対応規模、送料	お客様の声(顧客事例含む)、メディア紹介履歴、公的機関や有名企業など権威ある納入先・著名人への納入実績、保証、アフターサービス、制作事例と料金目安、資料の有無
物販 個人向け	発送可能エリア、最短発送日、製品一覧、価格、送料がいくら	お客様の声、メディア紹介履歴、送料、代引料、クレジットカード、ネット決済、保証、アフターサービス、配送業者の選択肢、返品・交換、お試し情報、値引き情報、著名人の使用情報、メディア掲載履歴、レビュー
アパレル	季節性、今年の流行	
個人向けサービス	サービス内容、料金、日程・所要時間、実績、お客様の声、対応可能エリア、申し込みフォーム	著名人の利用歴、メディアの掲載状況、資料の有無
物販 法人向け	取扱いメーカー・製品一覧、商品スペック、導入企業情報	大手企業・公的機関での導入、TVCM情報、返品交換・大量受注の可否、納入タイミング、見積等、導入事例・導入先の声、お客様の声、レビュー
物販除く法人向けサービス	わかりやすいサービス内容、導入までの期間、導入までの流れ、導入後の使い方例、料金プラン、問い合わせフォーム	導入事例、大手企業や行政機関の導入事例、お客様の声、レビュー等、メディア紹介履歴、見積、アフターサービス、導入後の対応(設定等)
マッチング事業(個人)	安全性(ノンアダルト等)、個人情報の取扱、匿名性、お客様の声、ご利用料金、年会費、追加料金	登録者数、〇〇率(カップリング率)、男女比、年齢比、オフ会・パーティ情報、独自サービス、上場
求人系(広告主直接)	勤務地、時給、支払い方法、業務内容、拘束時間、勤務形態、昇給制度	参考月収、日払い可、急な休みOK、安全性(ノンアダルト等)、交通費支給、賞与の有無
不動産関連	対象地域、敷金・礼金情報等、仲介手数料情報、来店予約、取扱い物件情報、沿線情報、店舗マップ、電話番号	夜間対応、地域検索・立地検索等、様々な検索条件、スタッフ紹介、お気に入り登録機能

用語の定義

・KBF…Key Buying Factor(購買決定要因)。特定の商品サービスに限ったものではなく、商品サービスやビジネスモデルに対する市場全体の購買決定要因。

「この商品を買うとき、これが満たされなかったら(わからなかったら)買わないだろう」という要素のこと。

・差別優位要因…KBFを満たした競合と比較検討されたときに、有利になる要素のこと。

ポイント

・KBFや差別優位要因は、自社とお客様と競合の、固有の状況によって変化します。
この例はあくまでもヒントとして、自社の場合はどうか、考えてみてくださいね。