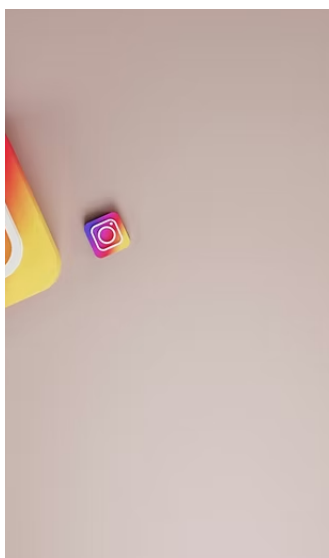


Rechera



マーケティングとは

副業ブームやネットビジネスが流行り出したことをきっかけに、ビジネスをしていない人も「マーケティング」という言葉を聞く機会が増えたのではないのでしょうか？

よく耳にする言葉だけど、どういう意味？と思っている人もいます。

また、知っているつもりでもいざ、説明してと言われると出来ない人も多数いらっしゃいます。

このページでは、マーケティングの定義および基礎について、わかりやすく解説します！

マーケティングとは？

「マーケティング」という言葉は、ビジネスの世界でよく耳にする方も多いです。

ところが、その言葉が指す意味は「リサーチ」や「集客活動」「データ分析」など人によってさまざまです。

Wikipediaでは、
企業などの組織が行うあらゆる活動のうち、
「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその価値を効果的に得られるようにする」
ための概念（出典：マーケティング-Wikipedia）

と定義されていますが、これはどのような意味でしょうか？

「もしドラ」でも有名な経営学の大家、ピーター・ドラッカー氏は、
「マーケティングの理想は、販売を不要にするものである。」と言い切っています。

お客様に「買ってください！」とプッシュしなくても、お客様から自然に買いたくなる状態をつくるためには、
お客様のニーズに合った商品を、適切なターゲットに向けて発信していくことが大事です。

そのために、商品開発から販売戦略の策定、広告宣伝に効果検証までの一連のプロセスを、
一貫して計画して実行・管理すること。
すなわち、商品が「売れる仕組み」をつくることが、マーケティングの全体像を表しているでしょう。

マーケティングとは一言で表すと、数ある商品やサービスの中から自社をお客様に選んでもらい、販売する活動全般を指すことから、売れる仕組み作りや戦略を立てることを意味します。

マーケティングの重視点は「お客様」

実際にマーケティング行う際には、「誰に」「どのような価値を」「どのようにして提供するか」を考えていくことになります。

商品やサービスを選んで買うのはお客様であることから、主眼は「お客様」に置かれています。マーケティングでは、対象となるお客様は“だれ”なのか、その顧客が“なぜ”買うのか・買わないのかどうすればその商品やサービスが競合よりも、良い・欲しいと感じてもらい、購買行動を起こしてもらうことができるのか？を熟考し、作戦・計画を立てて、実践することになります。

この点では、“販売促進”とは本質的な志向は異なります。

マーケティングの一環として位置づけられる“販売促進”ですが、「販売」という共通テーマを持ちながらも主眼は「商品」に置かれ、顧客が求めているか否かは関係なく、“どの商品を”“いかに”売り込むかが重視点となります。

マーケティングが何故ビジネスで重要なのか？

マーケティングが重要だとされている理由①

製品が売れにくい時代になっていると言われているからです。

高度経済成長期やバブル期は物資が少なく、大々的に広告を出すだけで製品が売れやすい時代でしたが、現在は少子高齢化や経済のマイナス成長の影響を受け、多くの人が商品・サービスを購入することに以前より慎重になっています。

また、生活の豊かさから人々のニーズが多様化し、以前より市場における製品数が増えたこと、社会や経済の変化が大きいことも、商品・サービスの販売が滞りがちになっている理由です。

そのため、性能の良い商品・サービスの広告を大々的に出したとしても、宣伝をするだけでは販売を成功させることは難しい時代になっているのです。

そのため、市場調査やデータ分析を行ったうえで生活者が抱えている真のニーズを汲み取り、商品・サービスを効率的にアピールしていくため、綿密なマーケティングの重要性が増してきていると言われています。

マーケティングが重要だとされている理由②

マーケティングは、企業活動のプロセスにおいて重要な意味を持ちます。企業の活動は「製品を開発・製造して販売する」ということですが、商品・サービスの開発から販売までの一連のプロセスの一環を担っているのがマーケティングだからです。マーケティングに含まれる企業活動は、生活者のニーズを満たす商品・サービスを開発して、商品・サービスの情報を生活者に届け、購入してもらうことで消費者に利益を感じてもらうことです。

つまり、マーケティングは企業の経営活動の目的を果たす役割を担うため重要だと言えるでしょう。

マーケティングが重要だとされている理由③

マーケティングは企業のコストを削減し、純利益を増やすためにも欠かせない活動です。

マーケティングの仕組みが完成されると、プロモーションに割くコストが削減され、自然と商品・サービスが売れやすくなる傾向があります。経営学者のピーター・F・ドラッカーは、著書『断絶の時代』の中で

「マーケティングの理想は販売を不要にすること」と述べています。

生活者のニーズを把握した商品・サービスを開発し、対象の商品・サービスを求める人から購入を希望される仕組みを作ることがマーケティングの最終的なゴールです。
理想的なマーケティングの形が構築されると、企業側から売り込む「販売」をする必要がなくなります。

マーケティングは、時間とコストをかけず商品・サービスを販売し、消費者側から積極的に購入してもらうことにより満足感が高まるという理想的なサイクルを生み出すという点でも重要な活動です。

マーケティングを学ぶべき理由

ビジネスの基礎力が身に付く

マーケティングでは、
ユーザーの心理や状況を想像、達成したい目標のための施策、
その施策の結果や数値を振り返って改善点を見つけ出すといったことが必要になります。
これらはビジネスパーソンに欠かせない論理的な思考力や仮説思考力などにつながるもの。
その意味で、マーケティングはまさにビジネスの基本となる存在です。
マーケティングについて深く学ぶことはビジネス全般を網羅的に学習することに近い意味を持っているといえます。
社会人として働いていく上でも経営をする上でも役立つでしょう。

マーケティングスキルの市場価値が高い

Webマーケティングスキルに長けている人の市場価値が高く
多くの企業から求められる傾向があることが挙げられます。
なぜなら、マーケティングスキルが高いということは、
企業の利益を向上させるのに役立つことが出来る可能性が高いので、
特に利益が伸び悩んでいる企業であったり、
さらにもっと利益を伸ばしていきたい企業などから求められやすくなるからです。

一言にWebマーケティングスキルといっても、非常に多くのスキルが挙げられます。

例えば

- SEOが得意である人→Webメディアを改善することで集客をより盛んにしたいという企業が必要
- SNSマーケティングが得意である人→InstagramやTwitterで顧客満足度を高める施策を行っていききたい企業などから必要とされる

マーケティングスキルというのは時代の流れに沿った市場価値の高いスキルであるということです。
就活や転職活動でも役立つので学んでおいて、絶対損はありません。

まとめ

今回の記事ではマーケティングについて解説しました。
マーケティングの知識はビジネスの基礎にあたるという意味で
今のうちからマーケティングを学んでおくことは無駄にはならないでしょう。
この投稿がエドューケーターの皆さんにとってより良い学びの参考になれば幸いです！