

# ブランド戦略

(vol.1 価値の創造)



2019年12月1日

## 0. はじめに

「マネタイズ」という語が2007年頃から使用されるようになった。マネタイズとは如何に収益を上げていくかという戦略・戦術を意味する。YouTube、Twitter、Instagram等のビジネスモデルのマネタイズは、無料サービスで需要者を一気に大量に獲得し、広告収入や一部課金モデルで費用回収を行う。他には、Netflix、Amazon Primeといった事業に共通するサブスクリプション（通称：サブスク）型収益モデルでマネタイズを行うサービスも有る。

これらのサービスは世界的に流行しており、GAF A と呼ばれる時価総額の世界上位にある企業の台頭がそれを物語っている。彼らはそこにビッグデータと AI とを利用して、更なる顧客ニーズの分析とサービスの提供を継続している。

さて、「ブランディング」とは「ブランドに対する共感や信頼などを通じて顧客にとっての価値を高めていく、企業と組織のマーケティング戦略の1つ」（出典：Wikipedia）とある。つまり、マーケティングの1手法がブランディングである。ブランディングは商標、意匠、特許といった知的財産に密接に関係するだけではなく、上述したマネタイズ手法も一種のブランディングと言える。

ブランディングという語の解釈は、年々広がりを見せていると感じている。狭義の意味でのブランディングは熾烈化する国際競争下において通用しなくなっている。情報革命というべきスマホとモバイルインターネットの爆発的普及により、多種多様なブランディング戦略が現に実施されている。

商品やサービスの価値を高めていくためには、段階的にいけば、価値の「創造」、「育成」、「保護」といったフェーズが有ると考える。各フェーズで必要となる考え方とは何だろうか。本資料では先ず価値を「創造」するフェーズについて、以下、詳述していく。

【全14頁】

本内容についてご不明点・ご質問等がございましたら、下記の担当者まで遠慮なくお問い合わせ下さい。

## 【 連絡先 】

---

特許業務法人 HARAKENZO WORLD PATENT & TRADEMARK

- ・ 大阪法務部長 : 八谷 晃典 (大阪本部在籍)
- ・ 東京法務部長 : 石黒 智晴 (東京本部在籍)
- ・ TEL (大阪) : 06 - 6351 - 4384 (代表)
- ・ TEL (東京) : 03 - 3433 - 5810 (代表)
- ・ E-Mail : ipkenzo@harakenzo.com

## 【免責事項】

---

- ・ 当事務所は、本資料のコンテンツの正確性に努めておりますが、これを保証するものではありません。
- ・ 当事務所は、本資料のご利用により生じた損害・損失について、一切の法的責任を負いません。

## 【無断複製・転載禁止】

---

本資料は著作権法で保護されています。無断複製や転載は固くお断りいたします。

特許業務法人 HARAKENZO WORLD PATENT & TRADEMARK, All rights reserved.

## 【弊所のウェブサイト・facebook】

---

弊所のウェブサイト・facebook も、国内外の知的財産に係る有用な情報を随時情報発信しております。是非ご参照下さい。

- ・ < 弊所総合ウェブサイト > : <http://www.harakenzo.com>
  - ・ < 商標専門サイト > : <http://trademark.ip-kenzo.com>
  - ・ < 意匠専門サイト > : <http://design.ip-kenzo.com>
  - ・ < 弊所法務部 facebook > : <https://www.facebook.com/HARAKENZO.LegalDepartment>
  - ・ < 広島事務所 facebook > : <https://www.facebook.com/HARAKENZO.Hiroshima>
- ※facebook につきましては、ユーザ名「Harakenzo」で検索頂ければアクセス容易です。

