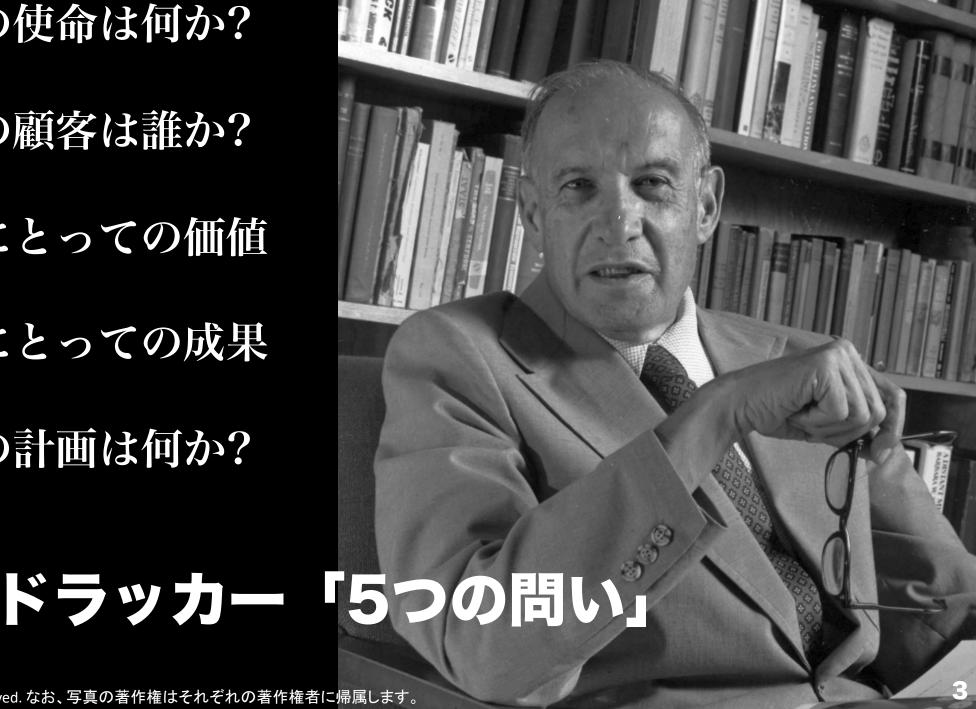
株式会社DXパートナーズ提供 「ジェフならどうする?」セミナー 毎週火曜日 (ときどき水曜日) 12:20-12:40 YouTubeライブ配信 (+ アーカイブ配信)





- ・問い1: 我々の使命は何か?
- ・問い2: 我々の顧客は誰か?
- ・ 問い3: 顧客にとっての価値 は何か?
- ・ 問い4: 我々にとっての成果 は何か?
- ・問い5: 我々の計画は何か?



Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved. なお、写真の著作権はそれぞれの著作権者に帰属します。



- ・ 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- ・ 問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?
- ・ 問い4: デジタル時代の我々 にとっての成果は何か?
- ・ 問い5: デジタル時代の我々 の計画は何か?

タル時代編

- ・問い1: 我々の使命は何か?
- ・問い2: 我々の顧客は誰か?
- 問い3: 顧客にとっての価値 は何か?
- 問い4: 我々にとっての成果 は何か?
- ・問い5: 我々の計画は何か?

ドラッカー「5つの問い」 オリジナル

- ・問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- ・問い2: デジタル時代の我々の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?
- ・問い4: デジタル時代の我々 にとっての成果は何か?
- ・問い5: デジタル時代の我々 の計画は何か?

ドラッカー「5つの問い」 デジタル時代編

シーズン03 Netflix





デジタル破壊者!! デジタル変革者!!!





1997 DVD郵送レンタル創業 2007 ストリーミングサービス開始 2013 オリジナルコンテンツ制作開始 **Netflix**



Disney+

ジタル破壊者!!ジタル変革者!!!

1985 ビデオレンタル創業 1990年代 最盛期 1994 Viacomに売却

2000年代初頭 苦戦

2010 破産申請

Blockbuster

1997 DVD郵送レンタル創業

2007 ストリーミングサービス開始

2013 オリジナルコンテンツ制作開始

Netflix

2019 ストリーミングサービス参入 **Disney+**

ジタル破壊者!!* デジタル変革者!!!

1985 ビデオレンタル創業 1990年代 最盛期 1994 Viacomに売却

2000年代初頭 苦戦

2010 破産申請

Blockbuster

1997 DVD郵送レンタル創業

2007 ストリーミングサービス開始

2013 オリジナルコンテンツ制作開始

Netflix



ジタル破壊者!!!ジタル変革者!!!

1985 ビデオレンタル創業 1990年代 最盛期 1994 Viacomに売却

2000年代初頭 苦戦

2010 破産申請

Blockbuster

1997 DVD郵送レンタル創業

2007 ストリーミングサービス開始

2013 オリジナルコンテンツ制作開始

Netflix

2019 ストリーミングサービス参入 **Disney+**

ジタル破壊者!!!ジタル変革者!!!

1985 ビデオレンタル創業 1990年代 最盛期 1994 Viacomに売却

2000年代初頭 苦戦

2010 破産申請

Blockbuster

1997 DVD郵送レンタル創業

2007 ストリーミングサービス開始

2013 オリジナルコンテンツ制作開始

Netflix



1985 ビデオレンタル創業 1990年代 最盛期 1994 Viacomに売却 2000年代初頭 苦戦 2010 破産申請 **Blockbuster**

ジタル破壊者?!ジタル変革者!!!

1997 DVD郵送レンタル創業

2007 ストリーミングサービス開始

Netflix

2019 ストリーミングサービス参入 Disney+

- ・問い1: 我々の使命は何か?
- ・問い2: 我々の顧客は誰か?
- 問い3: 顧客にとっての価値 は何か?
- 問い4: 我々にとっての成果 は何か?
- ・問い5: 我々の計画は何か?

ドラッカー「5つの問い」 オリジナル

- ・問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- ・問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?
- ・問い4: デジタル時代の我々 にとっての成果は何か?
- ・問い5: デジタル時代の我々 の計画は何か?

ドラッカー「5つの問い」 デジタル時代編

16

ジタル破壊者!!ジタル変革者!!!

1985 ビデオレンタル創業 1990年代 最盛期 1994 Viacomに売却

2000年代初頭 苦戦

2010 破産申請

Blockbuster

1997 DVD郵送レンタル創業

2007 ストリーミングサービス開始

2013 オリジナルコンテンツ制作開始

Netflix

2019 ストリーミングサービス参入 **Disney+**



D'PARTNERS

株式会社DXパートナーズ team@dxpartners.co.jp 2024年9月13日 V2.0

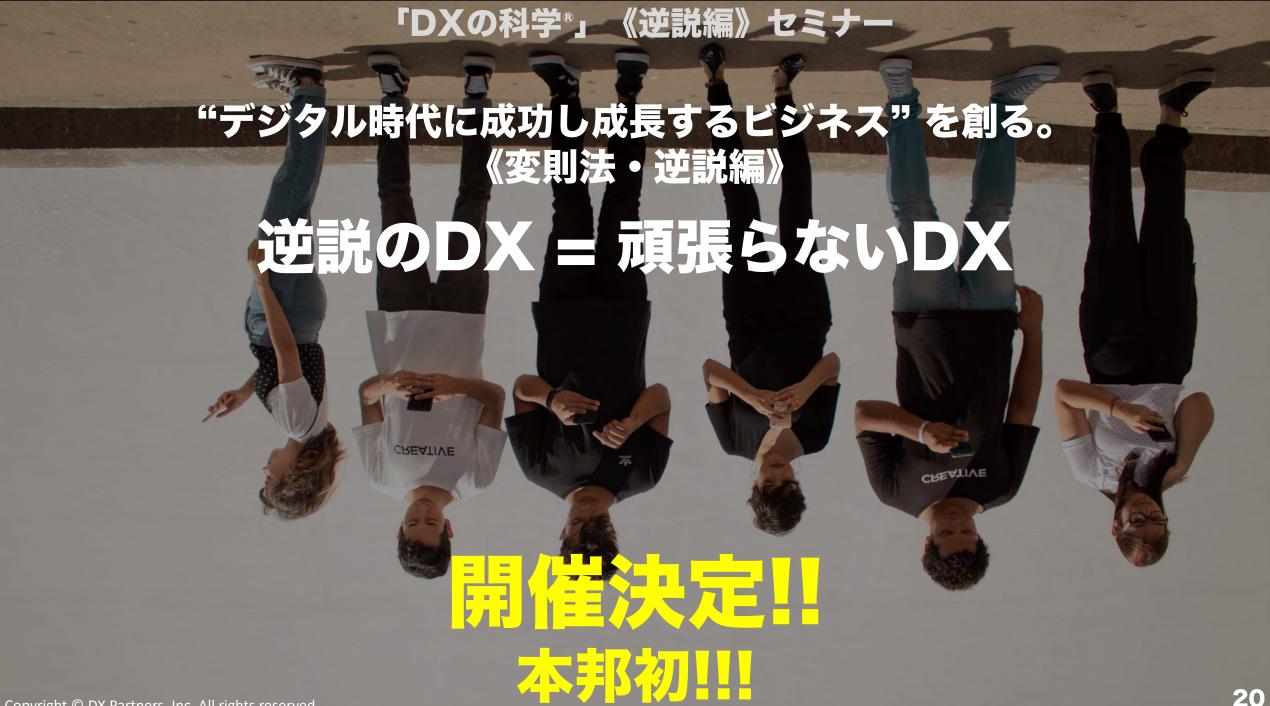
2024年9月2日 ホワイトペーパー公開!! 2024年9月13日改訂!!!

株式会社DXパートナーズ開発・提供

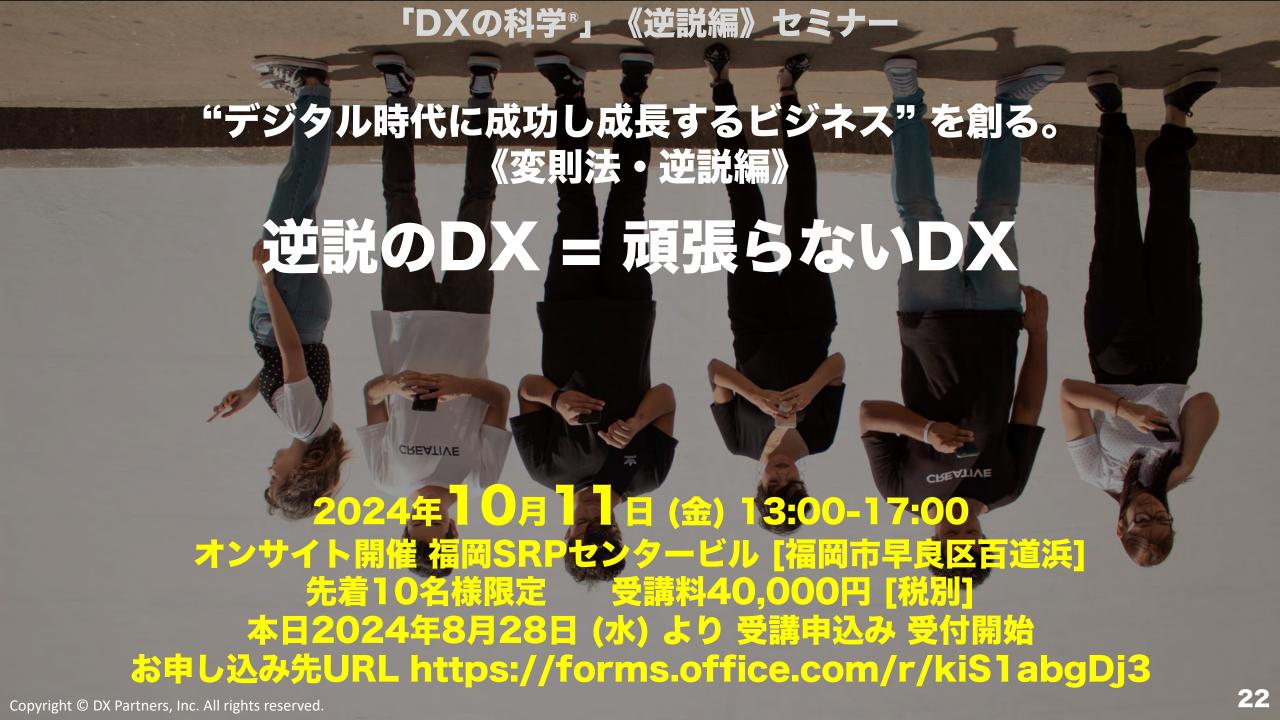
"デジタル時代に成功し成長するビジネス"

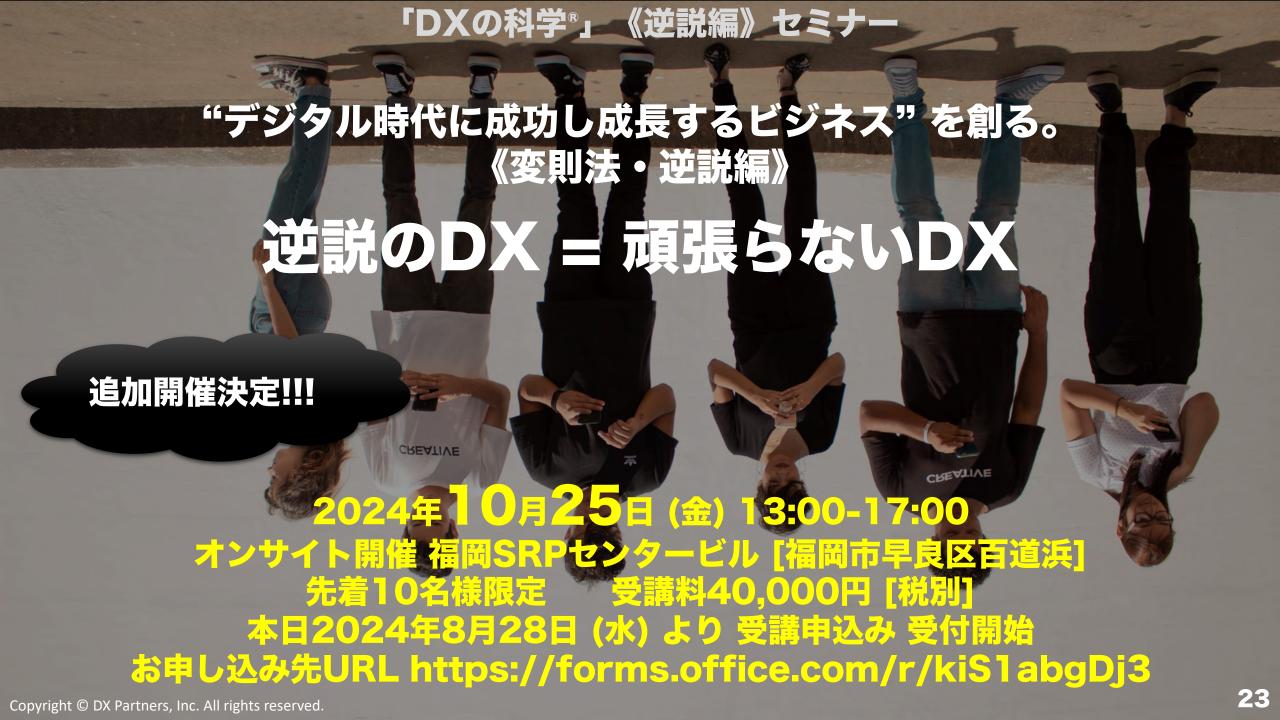
を変則法で創出・経営するための科学的実践方法論

「DXの科学®」《逆説編》











Thank Moul



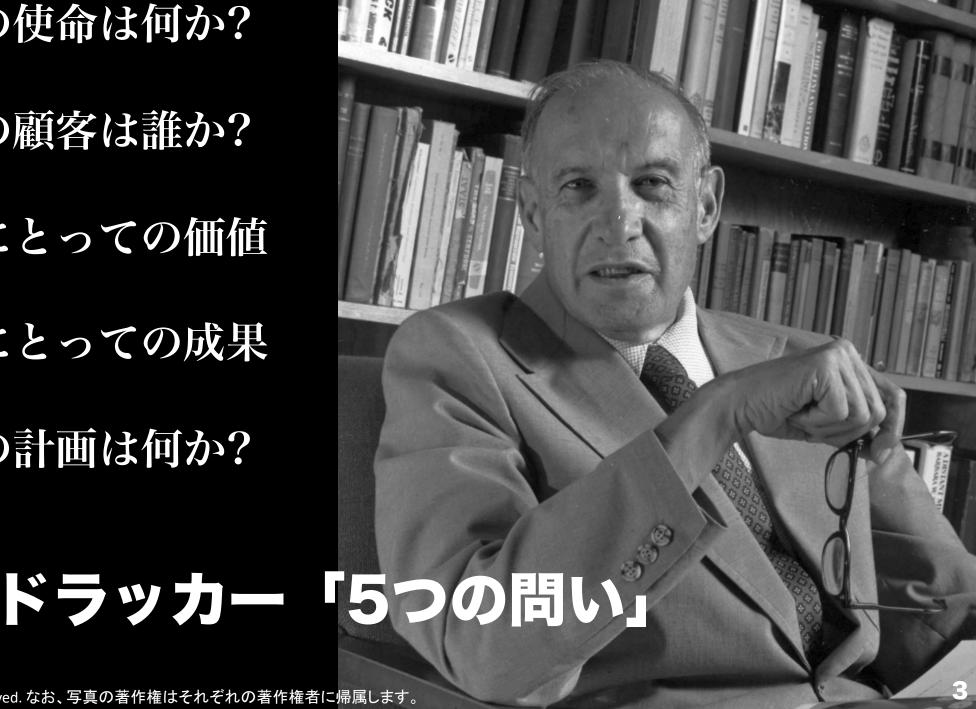


株式会社DXパートナーズ提供 「ジェフならどうする?」セミナー 毎週火曜日 (ときどき水曜日) 12:20-12:40 YouTubeライブ配信 (+ アーカイブ配信)





- ・問い1: 我々の使命は何か?
- ・問い2: 我々の顧客は誰か?
- ・ 問い3: 顧客にとっての価値 は何か?
- ・ 問い4: 我々にとっての成果 は何か?
- ・問い5: 我々の計画は何か?



Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved. なお、写真の著作権はそれぞれの著作権者に帰属します。



- ・ 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- ・ 問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?
- ・ 問い4: デジタル時代の我々 にとっての成果は何か?
- ・ 問い5: デジタル時代の我々 の計画は何か?

タル時代編

- ・問い1: 我々の使命は何か?
- ・問い2: 我々の顧客は誰か?
- ・問い3: 顧客にとっての価値 は何か?
- ・問い4: 我々にとっての成果は何か?
- ・問い5: 我々の計画は何か?

ドラッカー「5つの問い」 オリジナル

- ・問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- ・問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?
- ・問い4: デジタル時代の我々 にとっての成果は何か?
- ・問い5: デジタル時代の我々 の計画は何か?

ドラッカー「5つの問い」 デジタル時代編

シーズン03 Netflix





デジタル破壊者!! デジタル変革者!!!





1997 DVD郵送レンタル創業 2007 ストリーミングサービス開始 2013 オリジナルコンテンツ制作開始



Netflix

ジタル破壊者!!ジタル変革者!!!

1985 ビデオレンタル創業 1990年代 最盛期 1994 Viacomに売却

2000年代初頭 苦戦

2010 破産申請

Blockbuster

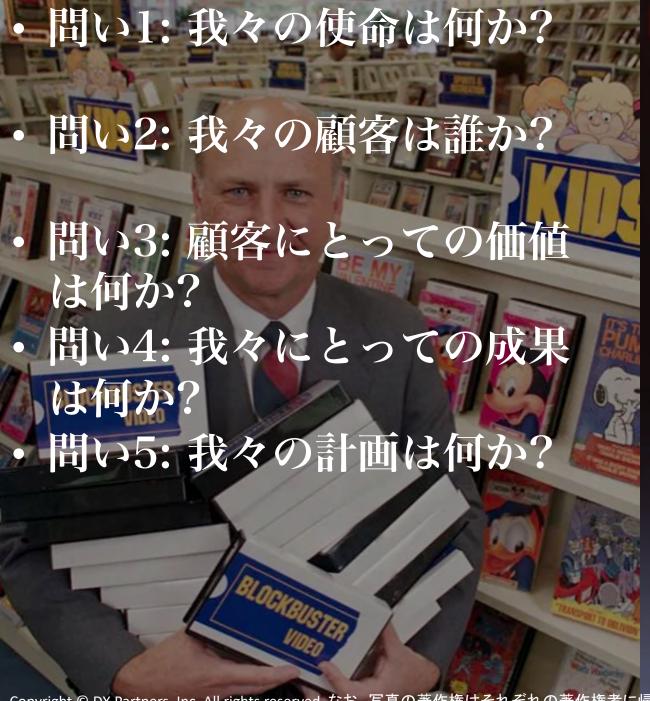
1997 DVD郵送レンタル創業

2007 ストリーミングサービス開始

2013 オリジナルコンテンツ制作開始

Netflix

2019 ストリーミングサービス参入 **Disney+**



- 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- ・問い2: デジタル時代の我々の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客にとっての価値は何か?
- ・問い4: デジタル時代の我々 にとっての成果は何か?
- ・問い5: デジタル時代の我々 の計画は何か?



・問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?





・問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?

> 便利かつ手頃な価格で DVDをレンタルする







デジタル時代に適したビジネスとデジタル技術との関わり方への変革

モードA アナログ不変 モードB デジタルに置換 モードC デジタルを活用 モードD デジタルを前提





iTunes Music Store

Spotify



問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?

> 便利かつ手頃な価格で DVDをレンタルする

従来のビデオレンタル店 の不便さを解消する



デジタル時代に適したビジネスとデジタル技術との関わり方への変革

モードA アナログ不変 モードB デジタルに置換 モードC デジタルを活用 モードD デジタルを前提





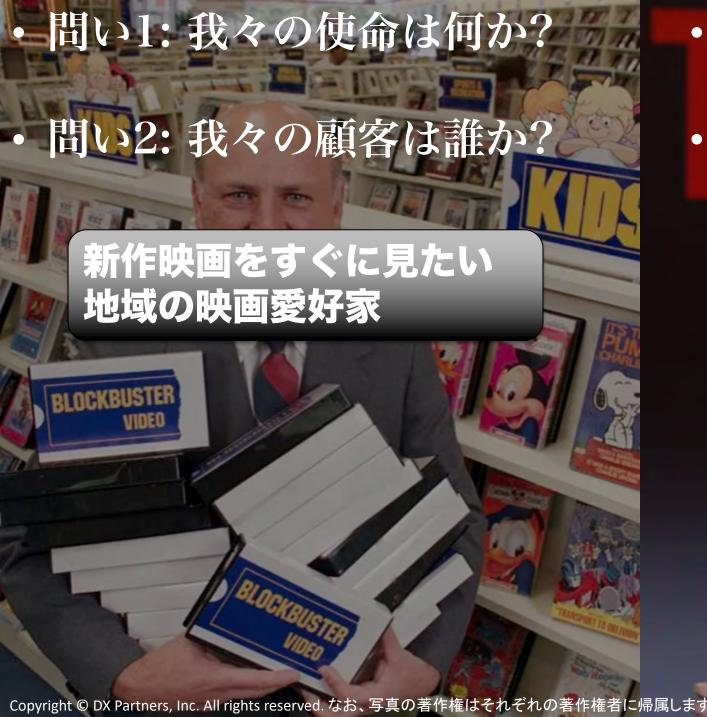
iTunes Music Store

Spotify



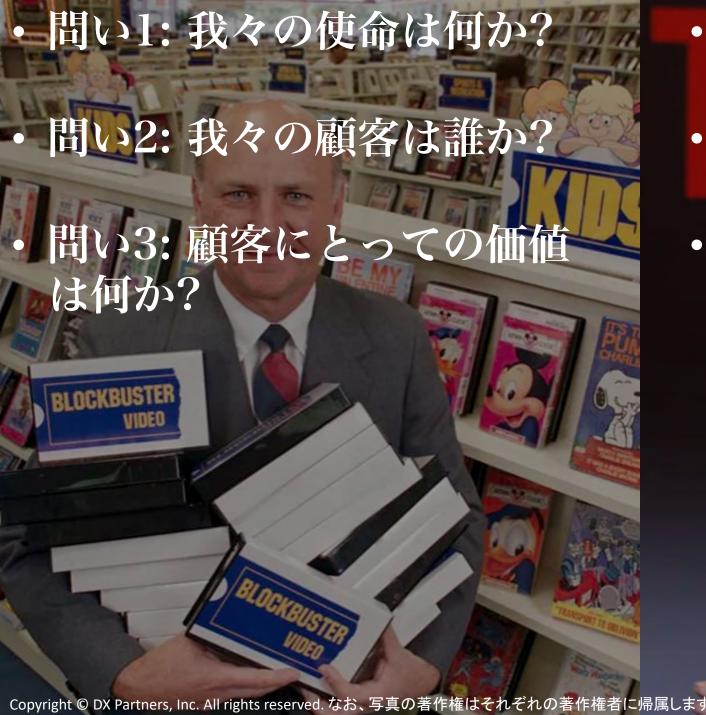
- 問い1: デジタル時代の我々の使命は何か?
- ・問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?



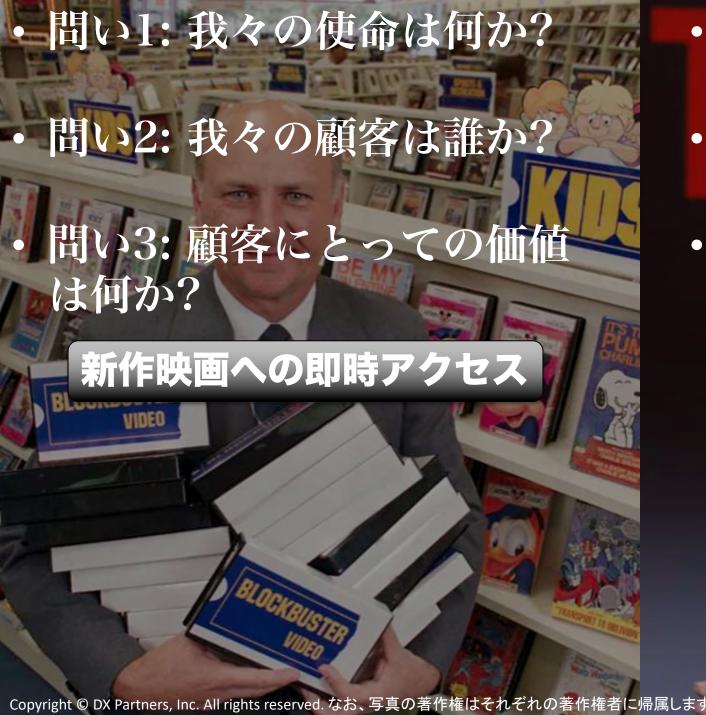


- 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- 問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?

従来のビデオ店に不満を 持つ全米の映画愛好家

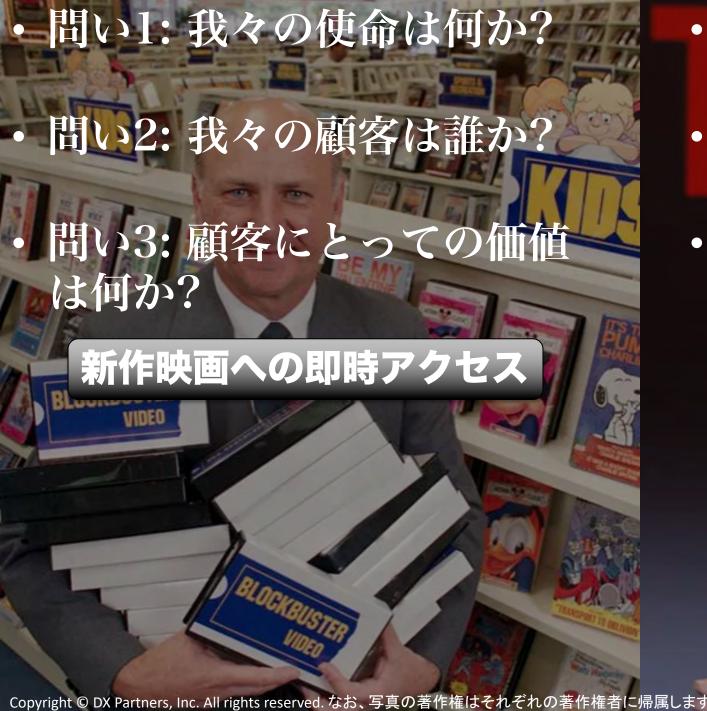


- 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- 問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?



- 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- 問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?

店舗に行く必要がない便 利さ



- 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- 問い2: デジタル時代の我々 の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客 にとっての価値は何か?

店舗に行く必要がない便 利さ

延滞料金のない定額制





Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved. なお、写真の著作権はそれぞれの著作権者に<mark>帰属します</mark>。

デジタル時代に適したビジネスとデジタル技術との関わり方への変革

モードA アナログ不変 モードB デジタルに置換 モードC デジタルを活用

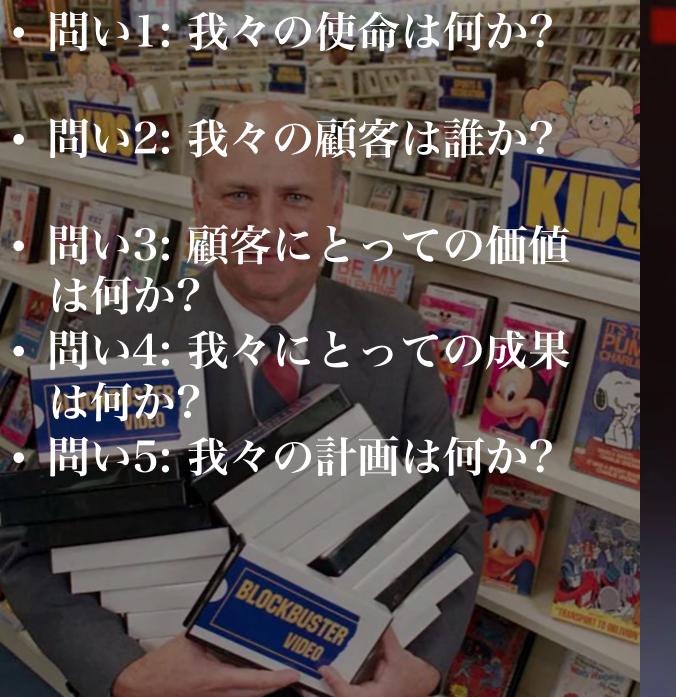
モードD デジタルを前提





iTunes Music Store

Spotify



- 問い1: デジタル時代の我々 の使命は何か?
- ・問い2: デジタル時代の我々の顧客は誰か?
- ・問い3: デジタル時代の顧客にとっての価値は何か?
- ・問い4: デジタル時代の我々 にとっての成果は何か?
- ・問い5: デジタル時代の我々 の計画は何か?

Thank Moul



