

	セミナータイトル
	強みと弱み、顧客ニーズから考える もっと儲かるための！事業計画の策定
	大本佳典（おおもと よしのり） 経営コンサルタント おおもと経営オフィス 代表
■想定する対象者	
<ul style="list-style-type: none"> ● 売上をもっと伸ばすキッカケが欲しい経営者・管理職 ● もっと儲かるための事業計画を作成したい経営者・管理職 	
■コンセプト／メッセージ	
<p>このセミナーのねらいは事業計画を策定するにあたって大切な事を再点検し儲けるための事業計画を作成するヒントをつかんで頂く事です。</p> <p>自社の強みとチャンス进行分析することにより新たなビジネスチャンスを創出できる可能性があります。強みとチャンスがわかたら勇気を持って経営資源（人材・お金・時間）を集中していくかどうかです。</p> <p>本セミナーでは強みとチャンスを生かした事例を「おもしろく」「わかりやすく」ご紹介し、グループにわかれてワークに取り組みます。</p> <p>同じグループの異業種の事例を見聞きし、意見交換をする中で自社の意外な強みやチャンスを再発見し、利益を伸ばす事業計画の作成につなげることができます。</p> <p>※参加者同士のワークがあります。</p> <p>参加者同士で意見交換することで意外な発見があります。客観的に見てもらうことで、お客さんの目線でアドバイスをもらうことができます。岡目八目というコトワザのとおりです。「強み」は当たり前に行っている事なので、自分では気がつかないものです。</p>	

■内容

はじめに

1. 理想の会社にするために

- ① 理想の会社になっていますか
- ② 理想の会社にするための計画
- ③ ワーク

※ もしも「会社を一から作り直してもいいよ」と言われたら、どのように組み立てますでしょうか。現状と理想の状態を比べてギャップに気づいていただきます。

2. 理想の会社になるための基礎

- ① セールスポイント（強み）はなんですか
- ② セールスポイント（強み）を見つける方法
- ③ ワーク

※ 強みはどのお店・会社でもあります。お客さんがいるということは「強み」があるということです。改めて自社の強みを振り返ります。

3. 事例紹介

- ① 事例から自社を振り返る
- ② ワーク
- ③ 中小零細のいいところ

※ 自社を改革して業績アップするヒントは他業種にあります。他業種の事例を見聞きする中で自社に応用できないか考えます。

※内容につきましては最新のものに更新しますので予告なく変更することがあります。

