

	Who	What	How
顧客価値	<p><顧客は誰?></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社を取り巻く外部環境、自社の内部環境、顧客に提供すべき価値にさかのぼり、自社のビジネスモデル（ビジネスの仕組み）を見直したいと考えている〇〇市内に本社を置く中小企業の経営者 ・なぜそのような経営者が存在すると考えるか？ <p>→売上、利益の伸び悩み →今のうちに次のことを考え、備える →次のステップに踏み出すため</p>	<p><何を提案する?></p> <p>教育プログラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー ・診断 ・研修、ワークショップ <p>※「解決策」でなく「診断」を提案する</p>	<p><同業他社とどう違う?></p> <p>経営者自らが経営課題を見つけ、取り組んでいくことを基本とする。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○経営者を支援するホームページ/ブログを立ち上げる →分析フレームワークを無償提供 →フレームワークの使い方無料アドバイス、問い合わせ窓口設置 ○中小企業の成長過程に応じた、納得感のある研修教育プログラムを提供する →診断 →研修、ワークショップ ※「診断」を重視するスタンスを打ち出す ※経営者が自ら経営課題に取り組める環境作りを打ち出す ※経営者が経営課題解決に向け社員を巻き込めるような環境作りを打ち出す
利益	<p><誰から儲ける?></p> <ul style="list-style-type: none"> ①中小企業を元気にしたいと考えている地域行政機関、公的機関、金融機関→（A） ②診断及び教育プログラムを必要とする中小企業→（B） 	<p><何で儲ける?></p> <p>継続的な教育プログラムの提供</p> <p>具体的には研修、ワークショップ</p> <p>「セミナー」「診断」では儲けない</p>	<p><どう儲ける?></p> <ul style="list-style-type: none"> ○中小企業の成長のプロセスまたはマネジメントサイクルと同期をとりながら、地域行政、公的機関、金融機関及び中小企業と関係性を築きながら、長い時間をかけて中小企業から教育プログラムで儲ける ○「セミナー」は公共機関、金融機関からコスト回収する ○「診断」は中小企業からコスト回収する
プロセス	<p><誰と組む?></p> <ul style="list-style-type: none"> ①大阪府・大阪市・枚方市・門真市・守口市・寝屋川市・商工会議所・中機構・大阪労働協会・産創館・地元金融機関と連携し、セミナーの機会を多く得る。 ②特徴あるブログを立ち上げるために協力を得ることのできる IT ベンダー ③8期 MBA のメンバー（分野毎に連携） ④大阪府中小企業診断士協会の研究会 <ul style="list-style-type: none"> ・企業内診断士研究会（参加申請済み） ・知的資産経営研究会（参加申請済み） 	<p><何を強みとする、又は育てる?></p> <ul style="list-style-type: none"> ○独自性あるコンセプトと視点 <p>ポイント：教育性の重視</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分析フレームワークの独自性と検証可能性 ・わかりやすいセミナー ・わかりやすく、学べるブログ ・わかりやすく学べるメールマガジン <ul style="list-style-type: none"> ○個人事業であること <p>ポイント：真摯に、じっくり向き合う、人間味</p> <p>ポイント：ローコストオペレーション</p>	<p><どんな手順?></p> <ul style="list-style-type: none"> ○基本ビジネスフロー ①ホームページ/ブログを立てる（2019年5月21日） ②顧客価値などを広報活動 ③利害関係者と関係性を築き始める ④「診断」や「教育プログラム」を提供する ○メンバーを集め、関係性を築くフロー ①公共機関と連携し無償でセミナーをたくさん開催する（企業には無償・公的機関からは講師料） ②HP/Blog から独自の分析フレームワークを無償で提供する（無償） ③HP/Blog 上での問い合わせ（無償） ④メールマガジンの定期配信 ○個別企業への対応 ④個別相談会を開催する（無償） ⑤中小企業に対し個別の「診断」や「教育プログラム」を提供する（直・有償） ⑥長期的な運用サポートの関係を構築する（直・有償）

A

B