



① 現状把握の質問

② 原因究明の質問 → なぜそうなる?

③ 意向確認の質問 → 仮定して...

① 現状

売上1000万

③ ありなし
(目標)

売上1200万
売上2000万

売上1000万

→ 容客↑ 容数↑

問題

課題

売上200万↑

売上1000万↑

容数↑

② 基本方針

基本方針

売上200万↑

- ・ 営業2人増加
- ・ 機能の強化

売上1000万↑

・ 容客↑

容数↑

お礼

費用対効果

売上1000万で可

コスト200万で可

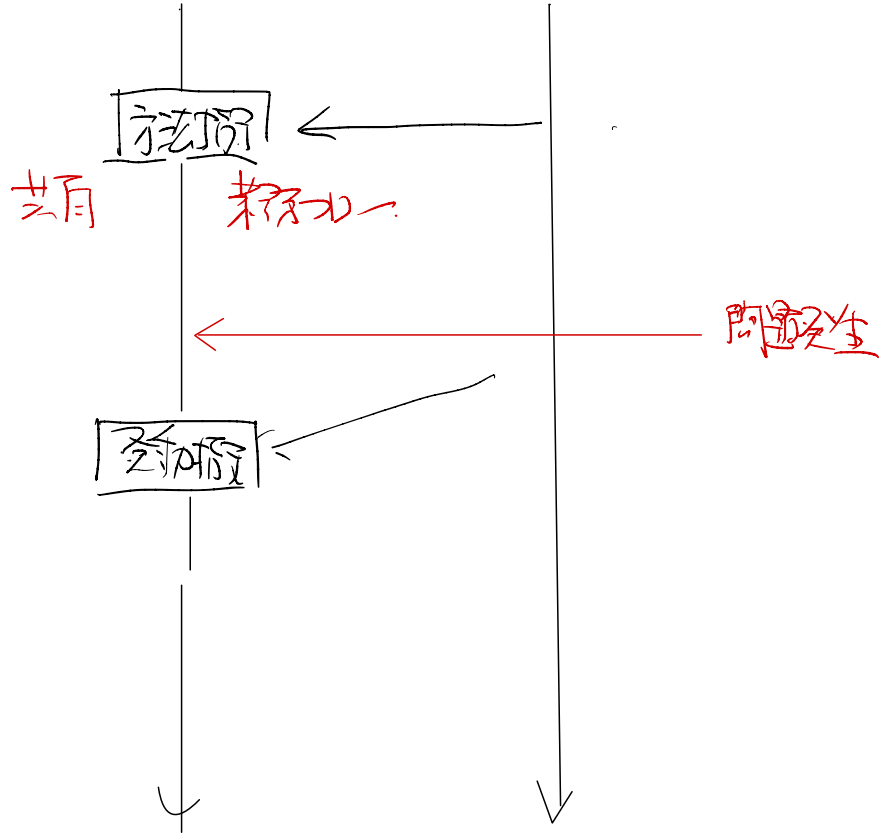
その根拠は?

- ① リスクを伝える
- ② 今より楽になります。
- ③ コスト
- ④ ライバル企業にはやります。
- ⑤ 知識への安心感

メンバー

リンク

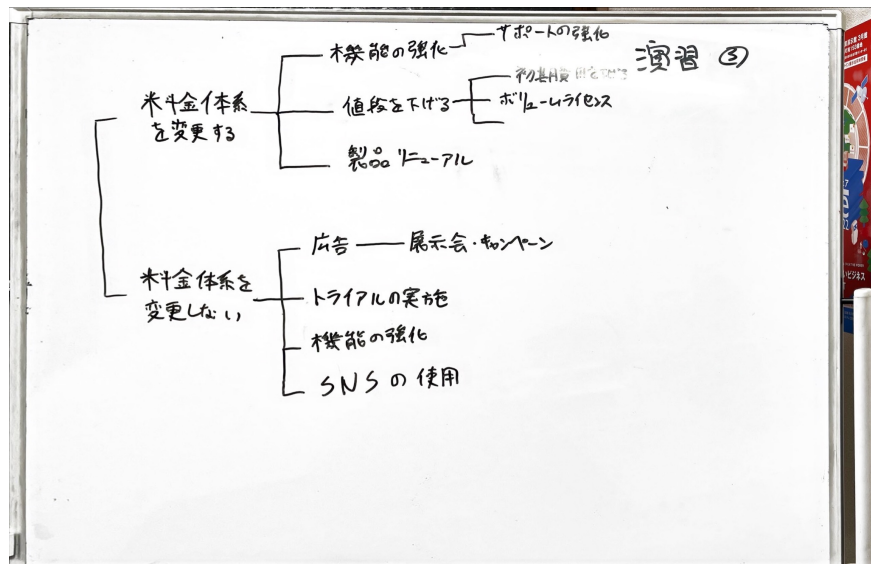
指示 { 方法指示 (や、は)
発動指示
(や、は、よう)



料金体系を変更する
料金体系を変更しない

オプションの追加をする
オプションの追加をしない

新製品を増やす
既存製品を増やす



アイデア発想.

- ① 自由発想 → フリスト, マインドマップ.
- ② 強制発想 → マンタラ, オスホーシの942クリスト
- ③ 類比発想 → 比較して発想する

喫茶店 (カフェ)



体感 → 体たねになる.

車のピット.

④ 論理発想

Why → なぜ、なぜ → 原因の探り

How → どうやる、どうやる → やり方
提案 発想

工具 / 考具

事前打ち合わせ → かなり深い質問OK!

おっさん 経. 管. 生. 販 (赴新)

官業の強弱に必要を補充

システム化したいから → 紙 EXCEL

→ 日報は紙 → 会社

→ 個人でやっている

官業20002 がない → フローなし

ほとんど第1の問題 → 管理員/IT/IT/居人

第2官業部は EXCEL で 販管

個々で勝手にやっている → 不協

第1は 太田の印刷. リート官業

第2は せーのフロッピー. 付加価値高い

T印刷 提案

第1 60人 第2 15人

第1日 書任をもち川本が年功的

→ 父親から

STA, サレバは第2で実験的に使っている

3年 → スリフ. 分けて提案

→ 持来てみせしや、て、ま、

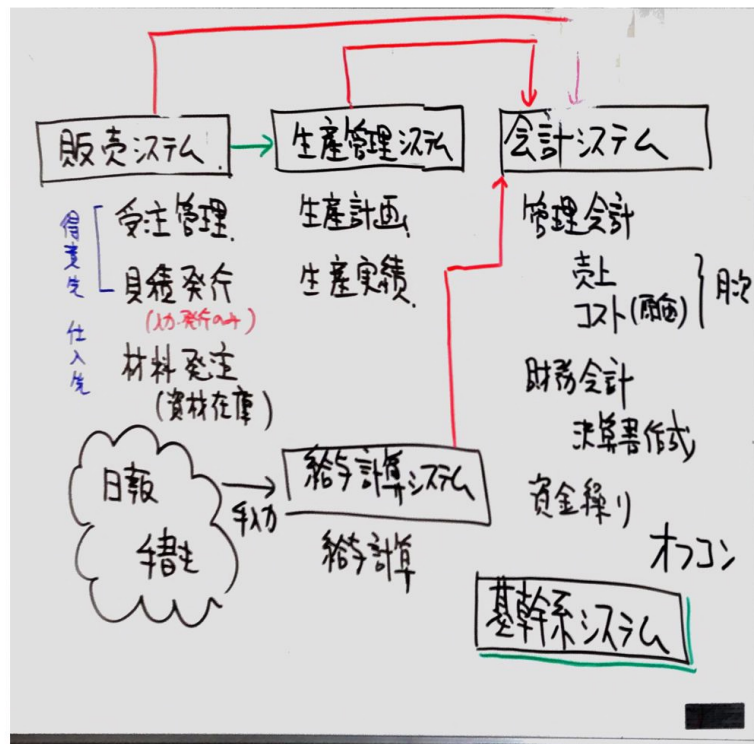
ハートウェアはない → 提案あはほしい

外から 日報 入る. かあたりは之

納期同参 → 第1か個人でやっている

第1の管理かてして 第2の顧客の
増やせれば... (増設)

電話での問い合わせ



日報

氏名	所属	日付
時間	訪問先/作業	
～		
～		
～		
～		

業務事項

あまり書いてくれない...

旧のチャハ 10000枚 → 切り替える

RFP 日報 所定時間
請求書 コクヨ

クリアファイル → 機能的なものを

紙 → A2ホタチいふ
管理で支払は

おコン → ステップで業務を効率化の後にやりたい
データの整理とかでやる

第一図書 → 第一図書もふやしたい

→ 使やすいうえに安くであれば

ヒアリング 下印刷

請求書(控) 年 月 日 No.

様

下記のとおり御請求申し上げます

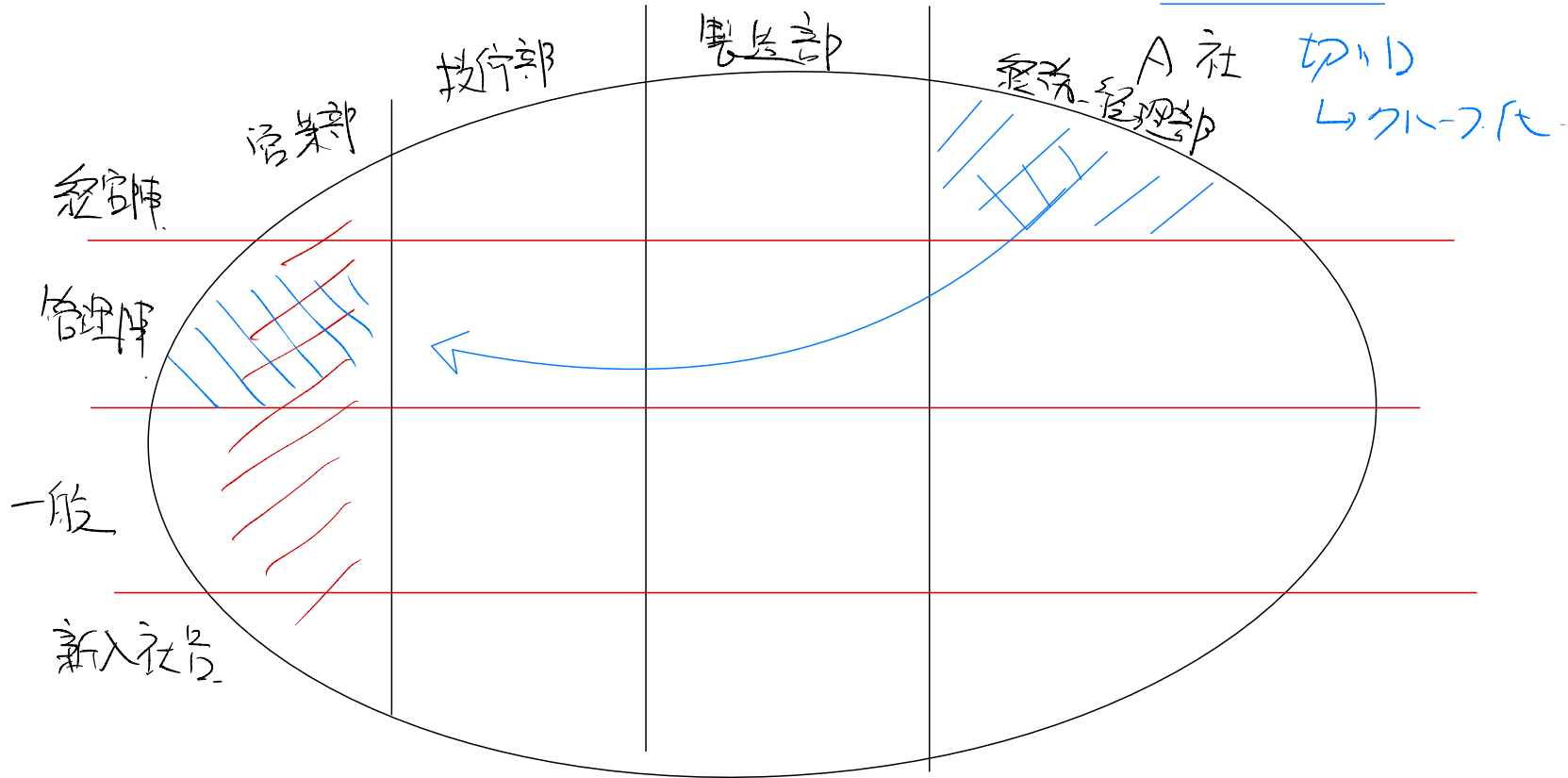
登録番号

税込合計金額						消費税額等	
月日	品名	数量	単価	金額(税込・税込)	税率(%)	摘要	
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
合計(税抜・税込)		税率	%			消費税額等	
		税率	%			消費税額等	

コクヨ クレジット

うち会社 何の気がないんです。 何にかしてたい

精造化.



1. 好评. 不评

2. 情報元. メール (デジタル) . アナログ

3. 料金の 低い. 高い

4. 申し込み. 値段. 内容 → 申し込み. 値段. 内容. フォーミョン
ish. ica. ico P P P P

5. ツアー前. 中. 後

フレームワーク → 切り口7.
分類する
MECE.
マーケティング4P.

戦略立案に必要なフレームワーク7つ

- 1.1 PEST分析
- 1.2 3C分析
- 1.3 5フォース分析
- 1.4 SWOT分析
- 1.5 STP分析
- 1.6 4P分析 (マーケティングミックス)
- 1.7 バリューチェーン分析

• SWOT分析

• QCD

• PDCA

• 5W2H

• マーケティング4P

