

■戦略とは打ち手が広がり、打つ手が絞られること ■戦略とは打ち手を制限すること ■戦略とは強みを活かして戦うこと ■戦略とは目標を達成するロードマップ ■戦略とは計るべき指標がわかること ■戦略とは仕組化するプロセスのこと

×	×
△	◎

KAZEOKÉ = 戦略の因数分解

「～（行動）をして、～（指標）を向上する」

「何を」「誰に」バージョン

一人ビジネス経営・マイクロ起業家の基本はF軸＝個別ニーズに応える
何十回も回して修正する（①～⑦の順で）

- 「～ならあそこだよ」 = 「～ならだよ」
- 他社ではなくなぜ自社を？

③ 強み（表に現れているモノ）
《他社ではなく自社を選ぶ理由》

ライバル

強い？弱い？

どうすればコアが強化される？

長期的にマネされないか？

ライバルの軸は？

顧客は具体的か？

② 客～一言で言うと？
私は「 という強みを求めています」
というお客様

軸

スタバ ラダリング

最終メッセージ

どうすれば相思相愛になる？

最終メッセージに対して行動は一致するか？

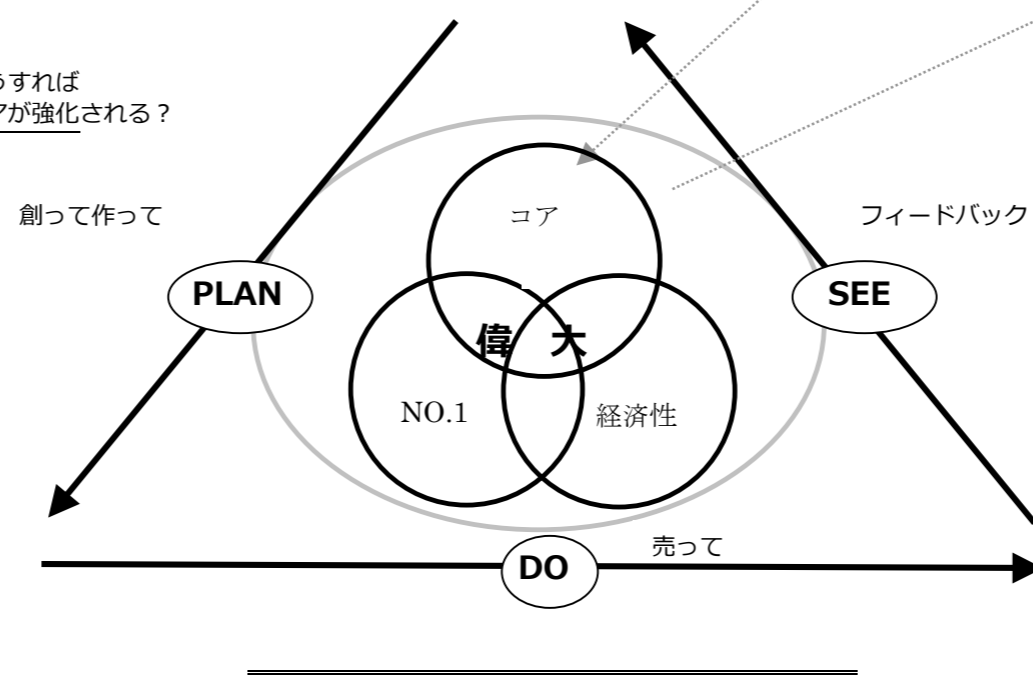
どうすれば最終メッセージを実現できるか？

戦略は具体化するか？

最終メッセージに対して行動は一致するか？

どうすれば最終メッセージを実現できるか？

① コア/ DNA/オリジナル資産 **⑤** ※①で吐き出し⑤で追記する
《過去 — 現在 — 未来/目に見えるモノ・見えないモノ》



経営戦略 KAZEOKÉ
基本はF軸＝個別ニーズに応える（P軸はPアップ）

⑥	コ ア	できること・すること・伝えること

差別化で我が社を鍛える

北極星（目的）

目標

SMART か？

この目標はコアを鍛えるか？

どうすればコアと目標が連動する？

スバット？

達成すれば行けそうか？

どうすれば目標を達成する？

指標2の向上は目標を達成するか？

認知フロー：計測＝改善可能

④ 指標2：主に経営数値
《軸と連動した指標：Fは顧客維持》

どうすれば指標2がアップする？

最良の組み合わせか？

どうすればつぶやきを引き出せる？

⑦ 指標1：つぶやきの実現
《仕事・すべてのフロー内で数値化できること》

具体的？

行動は具体化した？

顧客のつぶやきはなんだろう。
行動を具体化したら指標1は向上するか？

■戦略とは打ち手が広がり、打つ手が絞られること ■戦略とは打ち手を制限すること ■戦略とは強みを活かして戦うこと ■戦略とは目標を達成するロードマップ ■戦略とは計るべき指標がわかること ■戦略とは仕組化するプロセスのこと

×	×
△	◎

KAZEOKÉ = 戦略の因数分解

「～（行動）をして、～（指標）を向上する」

「誰に」「何を」にバージョン

一人ビジネス経営・マイクロ起業家の基本はF軸＝個別ニーズに応える
何十回も回して修正する（①～⑦の順で）

- 「～ならあそこだよ」 = 「～ならだよ」
- 他社ではなくなぜ自社を？

③ 強み（表に現れているモノ）
《他社ではなく自社を選ぶ理由》

ライバル

強い？弱い？

ライバルの軸は？

軸

① 客～一言で言うと？
私は「 という強みを求めています」
というお客様

最終メッセージ

スタバ ラダリング

軸

戦略は具体化するか？

最終メッセージに対して行動は一致するか？

どうすれば最終メッセージを実現できるか？

② コア/ DNA/オリジナル資産 ⑤ ※①で吐き出し⑤で追記する
《過去 — 現在 — 未来/目に見えるモノ・見えないモノ》

創って作って

PLAN

コア

フィードバック

SEE

偉大

NO.1

経済性

DO

売って

経営戦略 KAZEOKÉ

基本はF軸＝個別ニーズに応える（P軸はPアップ）

⑥ コ ア できること・すること・伝えること

⑥	コ	ア	できること・すること・伝えること

差別化で我が社を鍛える

北極星（目的）

スパット？

達成すれば行けそうか？

目標

この目標は
コアを鍛えるか？

SMART か？

どうすれば
コアと目標が連動する？

どうすれば
目標を達成する？

指標2の向上は
目標を達成するか？

認知フロー：計測＝改善可能

④ 指標2：主に経営数値
《軸と連動した指標：Fは顧客維持》

どうすれば
指標2がアップする？

最良の
組み合わせか？

⑦ 指標1：つぶやきの実現
《仕事・すべてのフロー内で数値化できること》

具体的？

行動は具体化した？

顧客のつぶやきはなんだろう。
行動を具体化したら指標1は向上するか？

年 月 日 回目 Ver. 4.0