

■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？

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？

**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

軸

スタバ ラダリング

最終メッセージ

どうすれば満たせる？

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？

**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

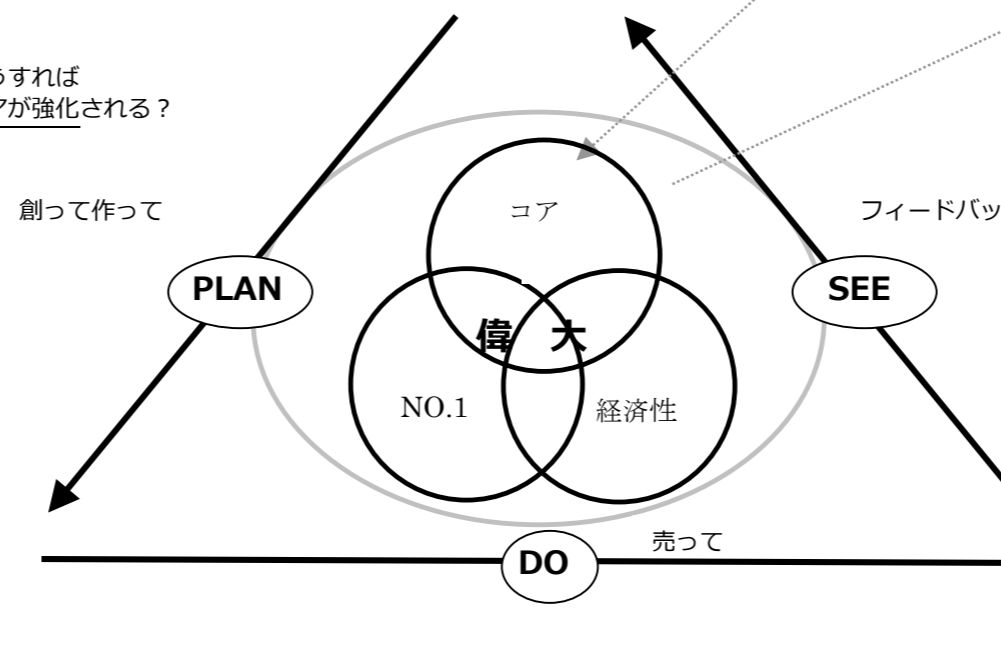
コア

フィードバック

PLAN

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）

<b>⑥</b>	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？

**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？