

# KAZEOKE 回し方

1. ①コアにスキル・経営資源（人モノカネ情報）蓄積した知、ビジネススタイル、商品ラインナップ、してきたこと、外部との関係性などなど → すべて書き出す = 棚卸し
2. ②で顧客の悩み・問題・課題を書き出す、裏返し、欲する「強み」は何かを定義する
3. ③その強みを①コアから提供できるか考える。
  - ※ コアの除外：長期にわたって「差異」とならないモノは①から除外する
4. その強みを評価してくれたときに向上する経営数値は何か？
  - ※ 十分にお金を払ってくれる「強み」/差異とならない場合は①から除外する
5. その経営数値が向上すると目的・目標は達成されるか
6. ⑤コアに戻り、十分にお金を払って貰うためのコアを棚卸し、または除外、ブラッシュアップする
7. ⑥①のコアから5つ選び、書き込む。できること・することを具体化する
  - ※ そのコアは希少なコア「差異」か？差異と成り得るか？ならない場合は除外する。
8. ⑥の行動を提供すると②の顧客が「メッセージ」に呼応する⑦のつぶやきをするか？向上するか？
  - ※ すぐにマネされる？またはマネを防止できない？だとしたら削除する
9. ⑦のつぶやき/顧客行動が向上すればするほど④の経営数値は向上するか？
  - ※ 残り少なくなったコアをどう活かせば、何を④に何を⑦にすえるとコアが強化されるか？
10. すべてのチェックボックスを確認する。
11. 再度、目的・目標～①に戻って KAZEOKE を回す。