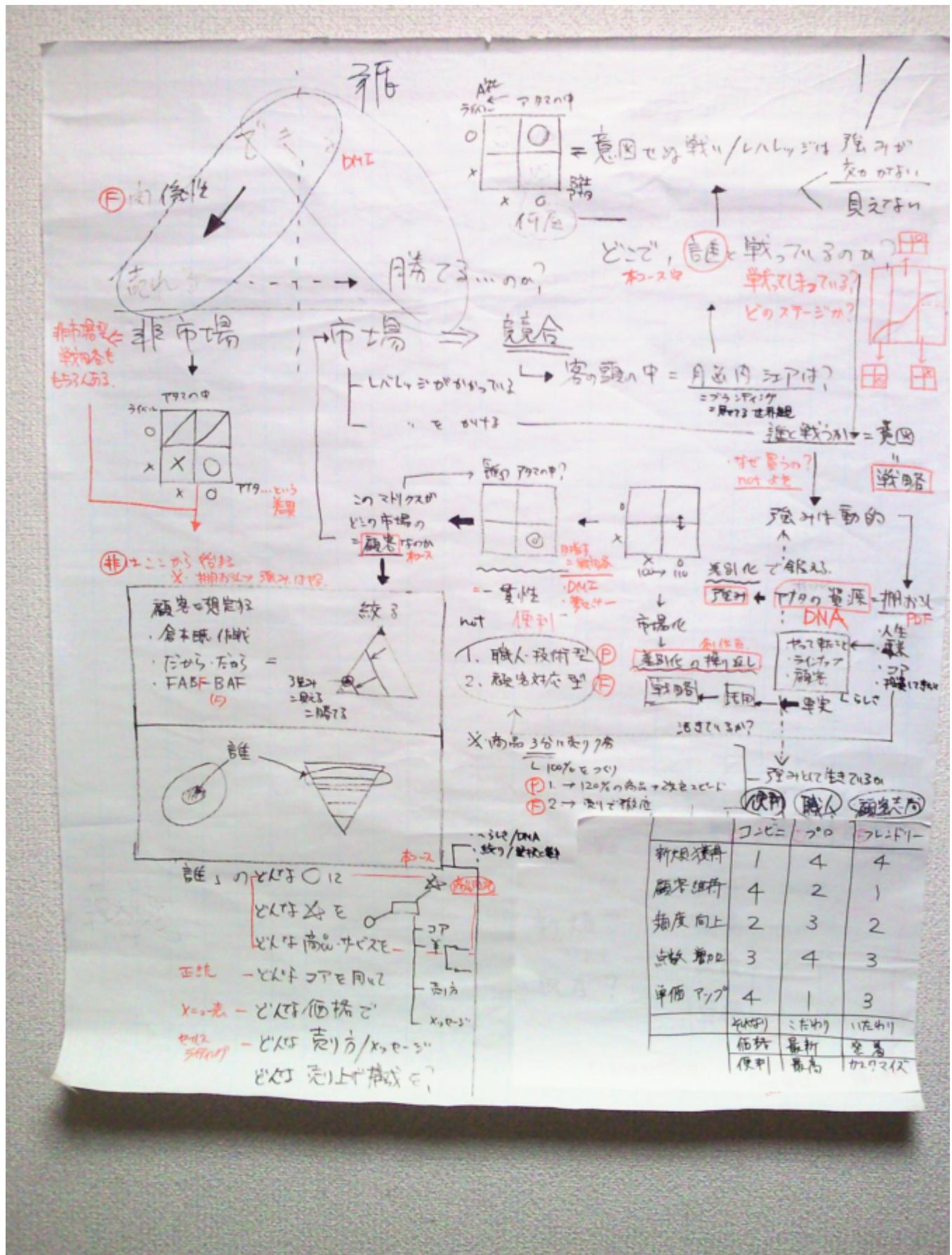
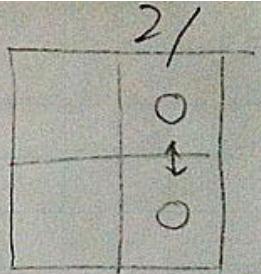
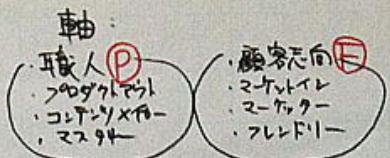
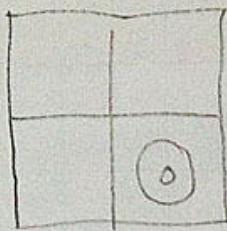


戦略スゴロク-1



戦略スゴロク-2



1. 向かう 戰略的差別化(短期で追いつかね)

創作物

持続的

1. P.out or M.in を決める。決めるにあたって X:商品は100%。
どうぞ他社に対する強みはなぜ? なぜその強みが元となる顧客か? 一貫性。

→ 他社に対する強みはなぜ? なぜその強みが元となる顧客か? 一貫性。

2. すべての顧客を見えるものの一貫性を整える。= 持続的と較めて複数

= コアから生じるか? 正統 開拓と根柢相反

ニーズ
戦略
ニーズ

3. 商品・サービス = 強み → 戰略的差異 → 差別化 = 誰も負け

→ 丁寧丁寧(?) 差別化(?) / 個性(?) / 単体化(?)

4. 自分のビジネスは何? 何者? 何が? = 何者 = 強み = 差別化の手段
何屋? PDF

ニーズ
戦術
ニーズ

5. 算数 P.out の単価 / M.in の単価 / (流出↑) が

①付加価値(?) なぜ? そのため自分の主な財務指標?

②現役率も × 12%。

→ 現状分析 = 売上 = 数 × ④

= 容量 × 営業単価

<単価> × 商品単価 × 容量(回数)

③職人 (?) 職業選択

戦略との一貫性 < P.out / M.in ?

目標価値を
決める
何をどれくらい?

創物、作成、売上

数字で
検証
= 実の事

実行
差別化
...マーケティング
「次の手を
「アカラガ?」
「DNAか?」

仕組化
準備又は実現
車輪と連動
P.out
M.in?

自由で
実現

5種類
丁寧な出

行動の
具体化
見込み

→ 3つ丁寧な
検証していく

戦略スゴロク-3

