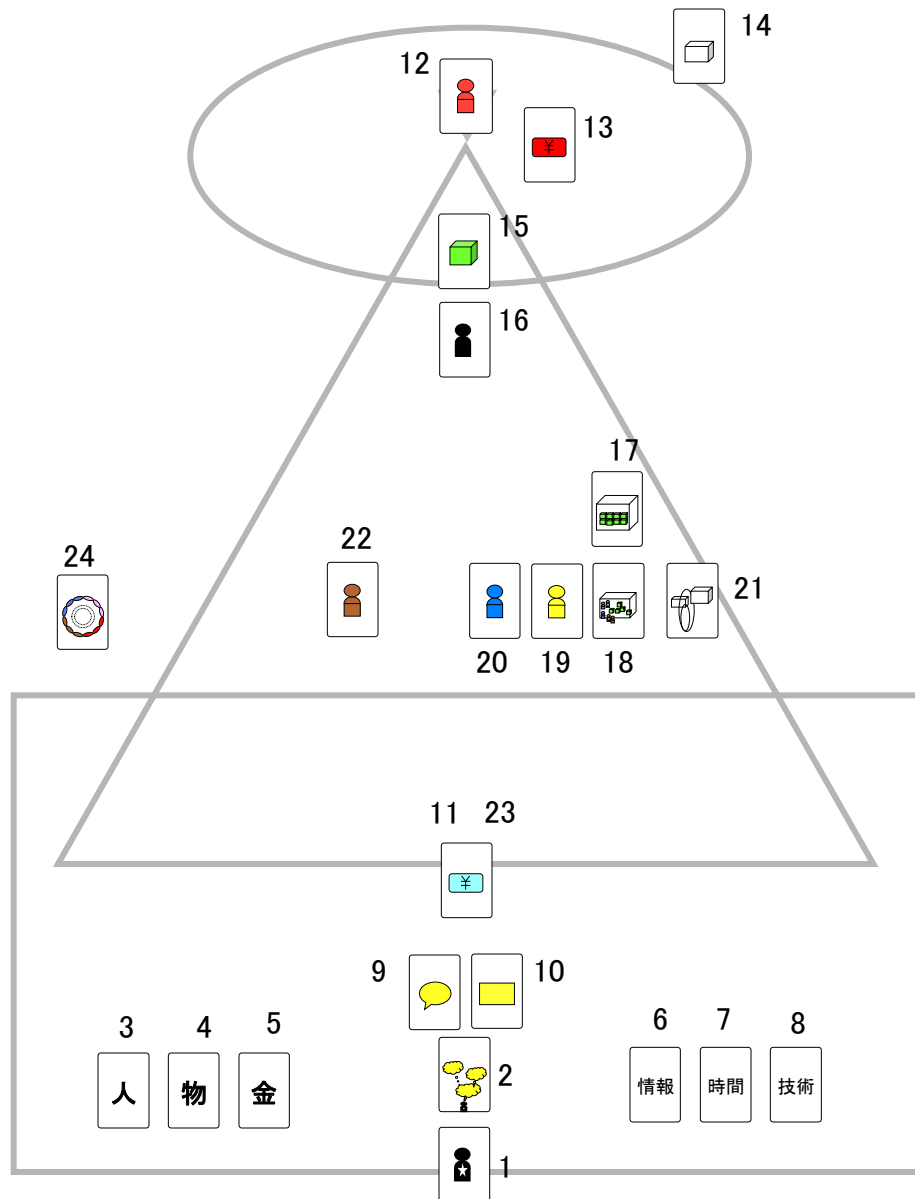


○△□のカンタン経営 第2部

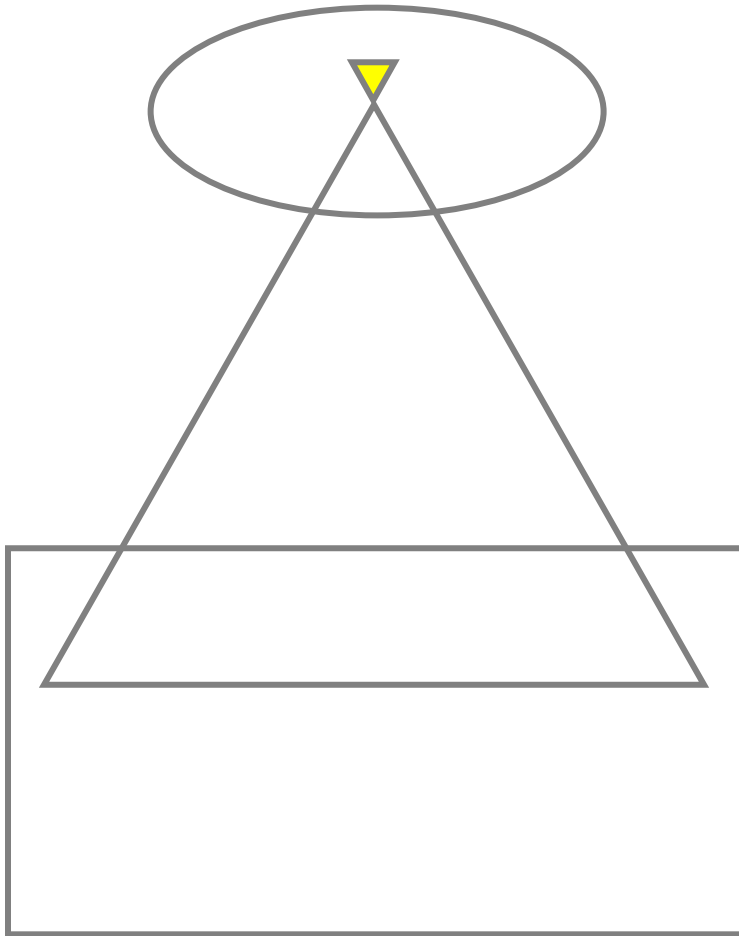
○△□でカンタン経営！
こんなにシンプル。
こんなに明解。
こんなに具体的。
すぐ、現場に活かせる！



■ 番号を振って、順番のおさらい



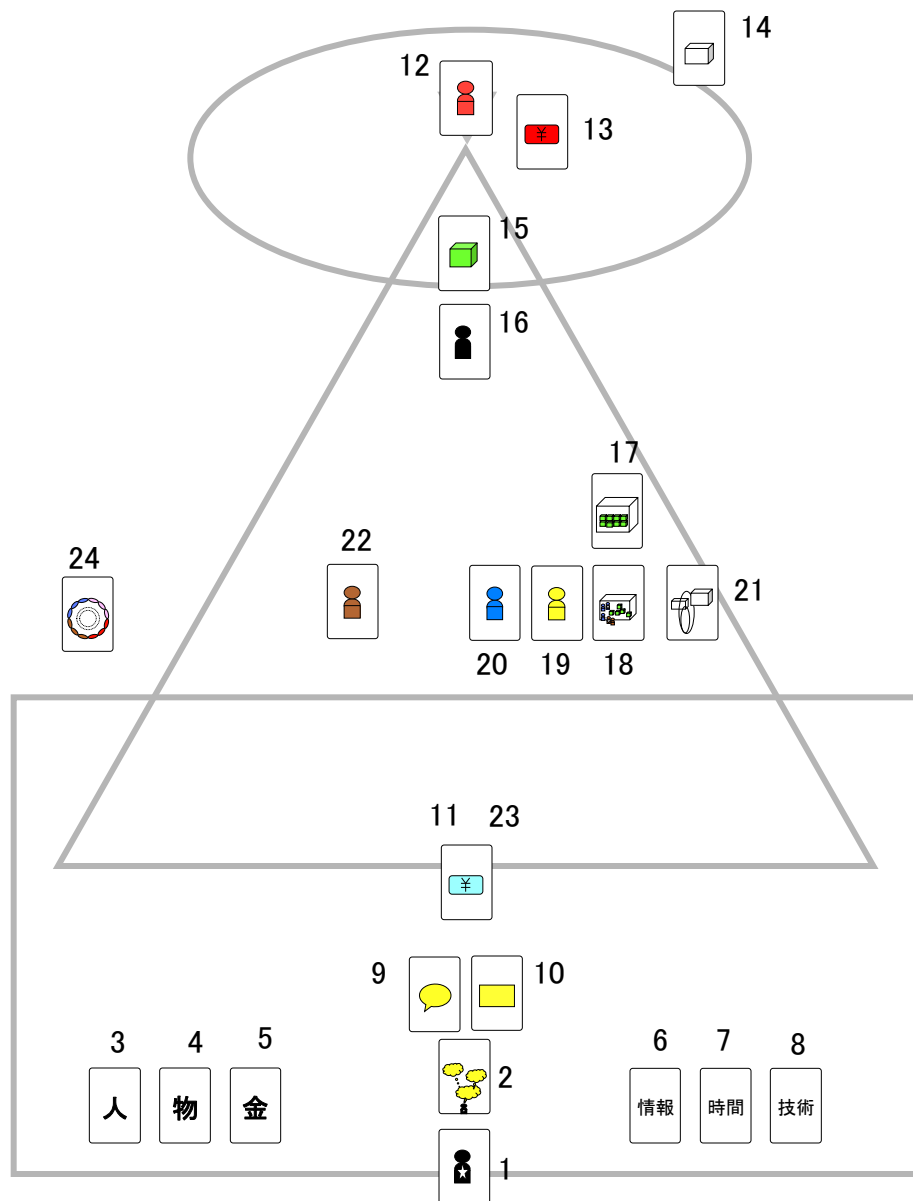
■これで、何がわかるか、何ができるか



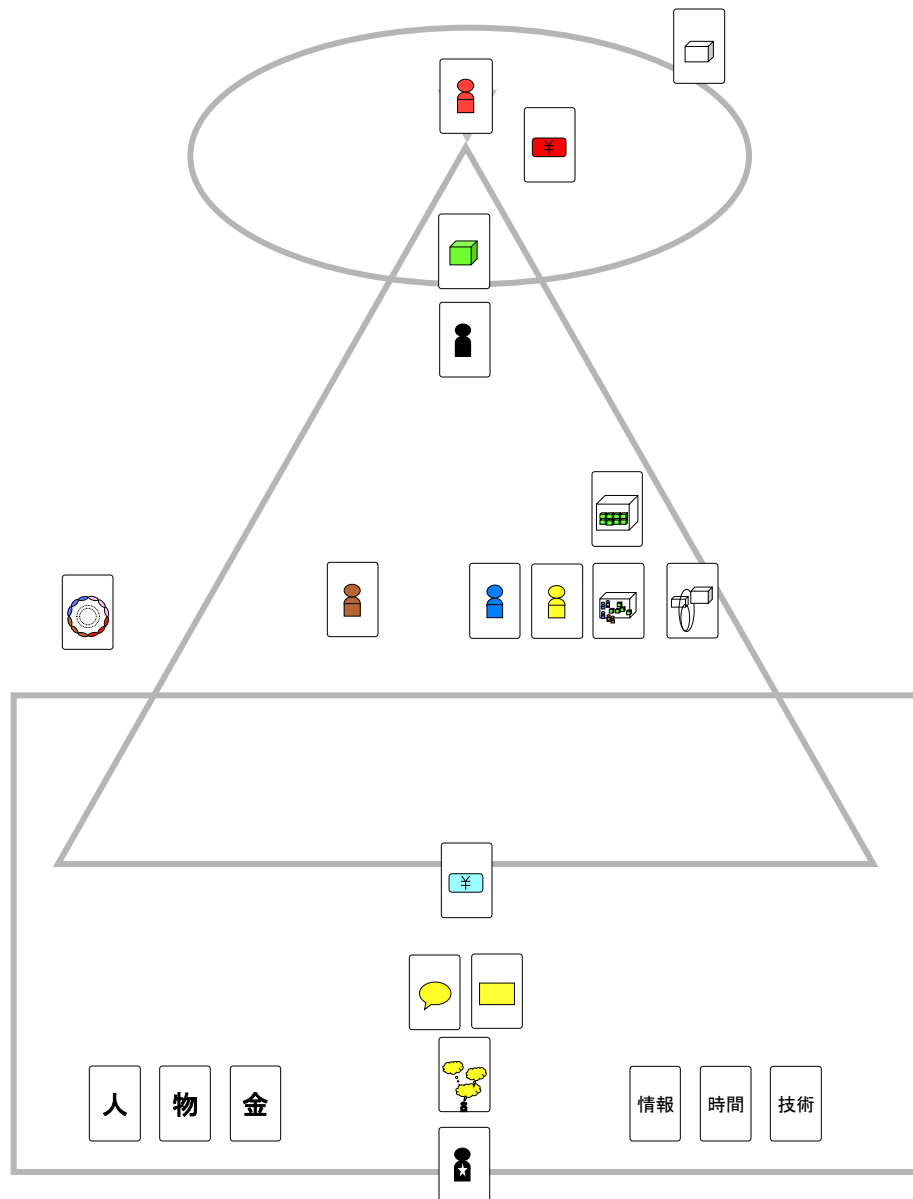
- 会社全体の中における自分の位置づけ
- 問題発見・問題解決の手がかり
- CS(顧客満足)経営の導入
- 手作り経営や自分らしい会社づくり
- 全員参画の全員経営づくり



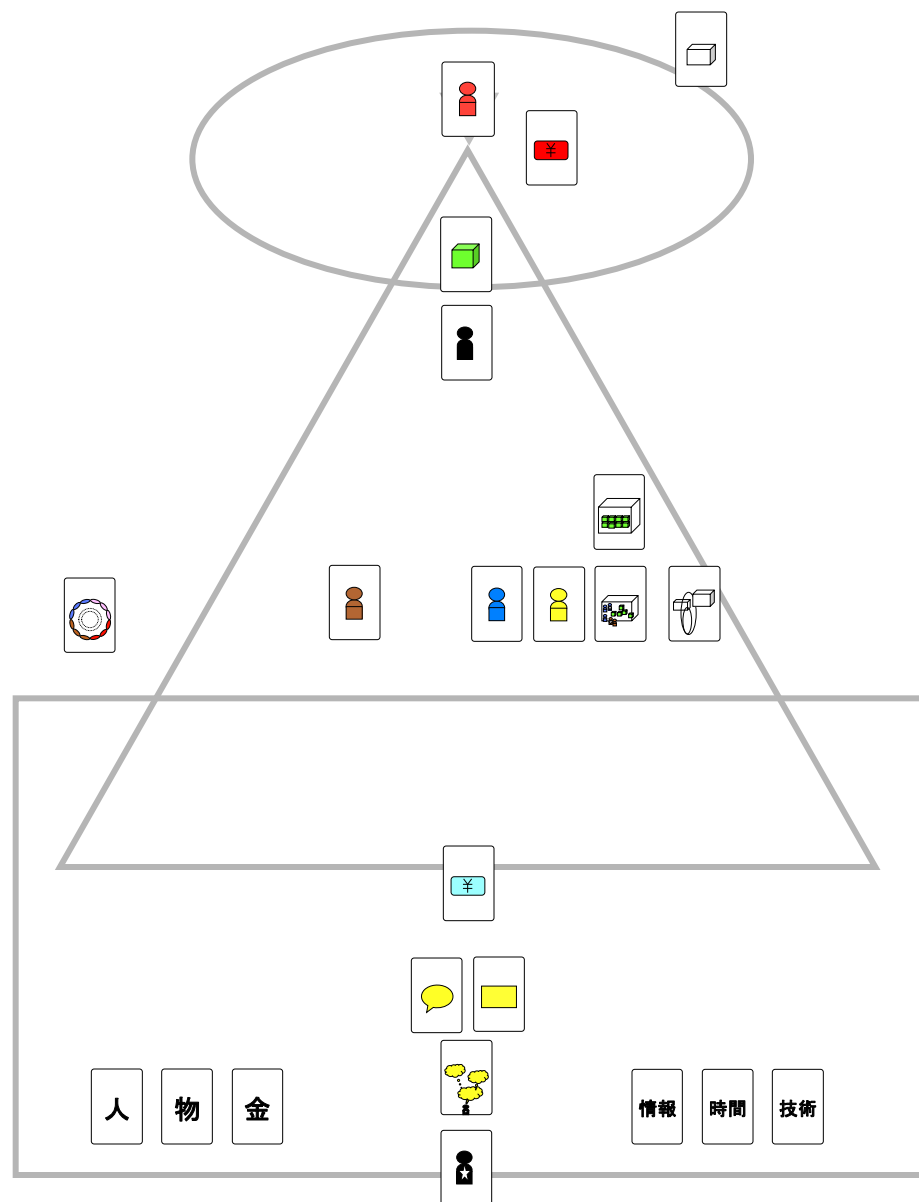
■「経営マップ」(基準レイアウト)



■「経営マップ」で自分の位置を確認してみよう



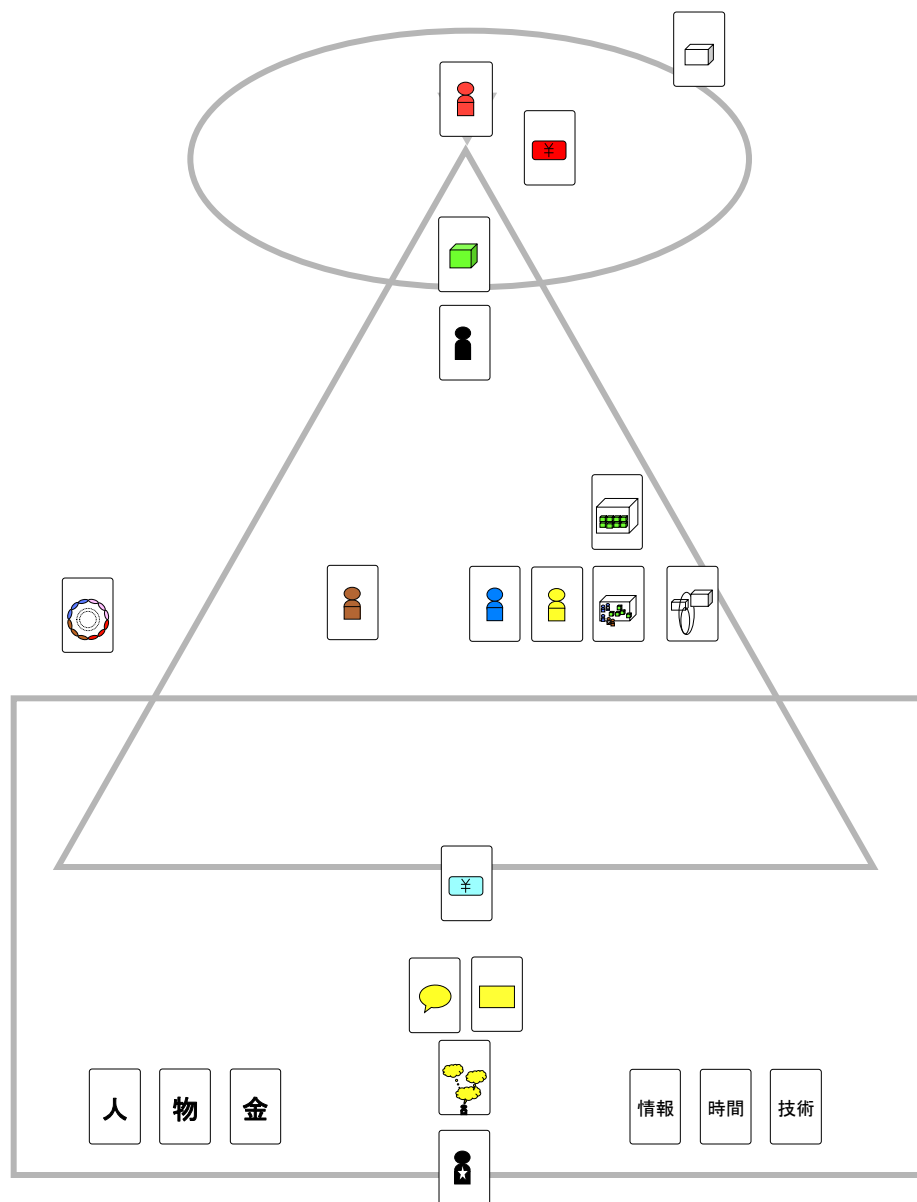
■「経営マップ」で自分の位置を確認してみよう



あなたが
社長・経営者なら
どの位置ですか？



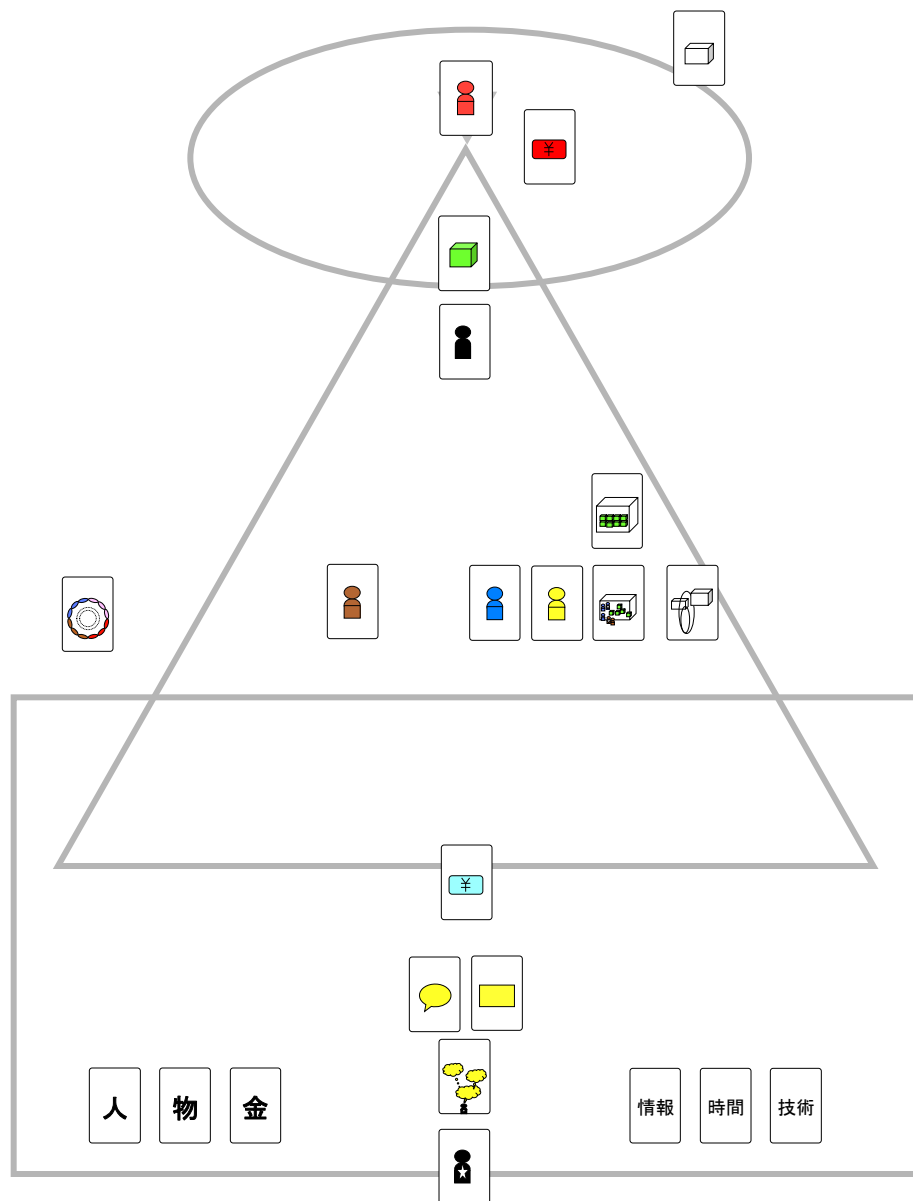
■「経営マップ」で自分の位置を確認してみよう



あなたが
セールスや
店員さんなら
どの位置ですか？



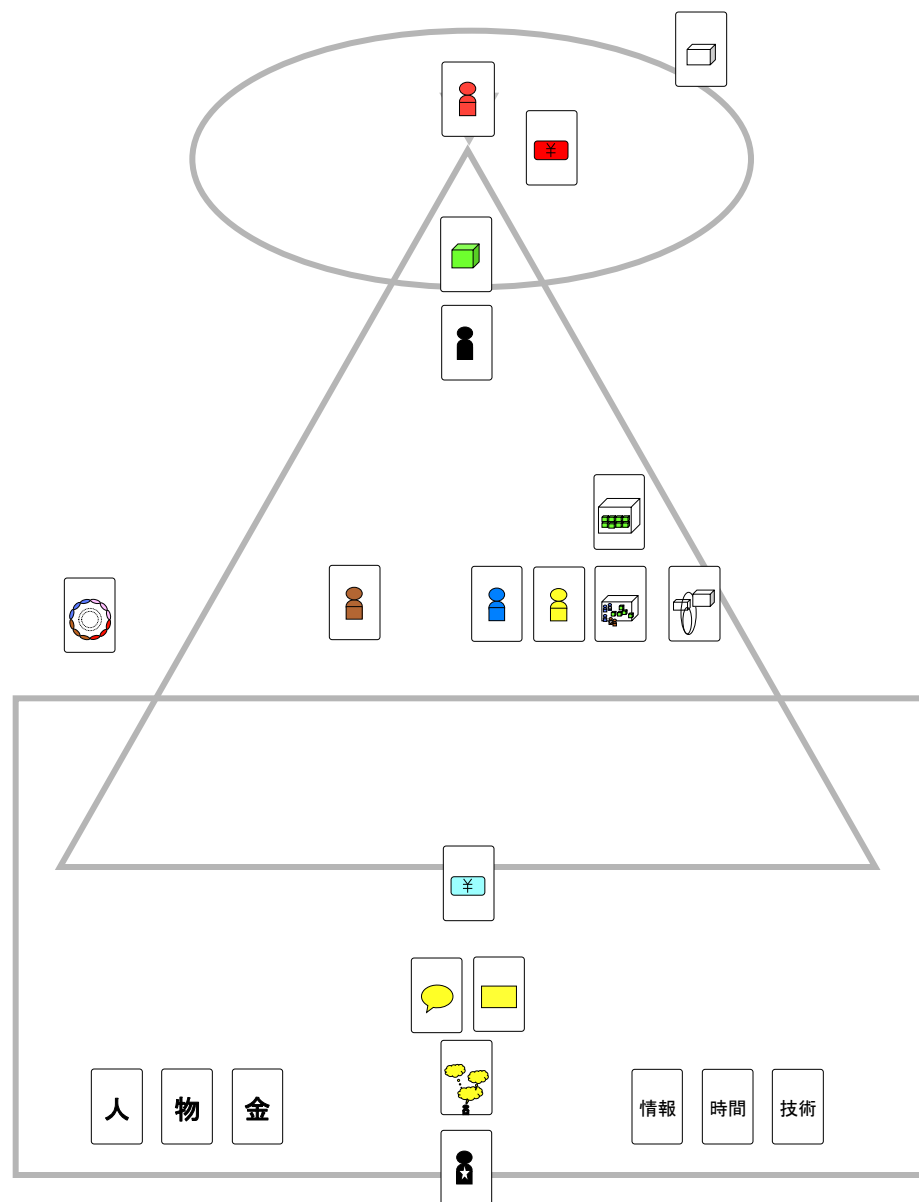
■「経営マップ」で自分の位置を確認してみよう



あなたが
企画・開発・
設計・調査なら
どの位置ですか？



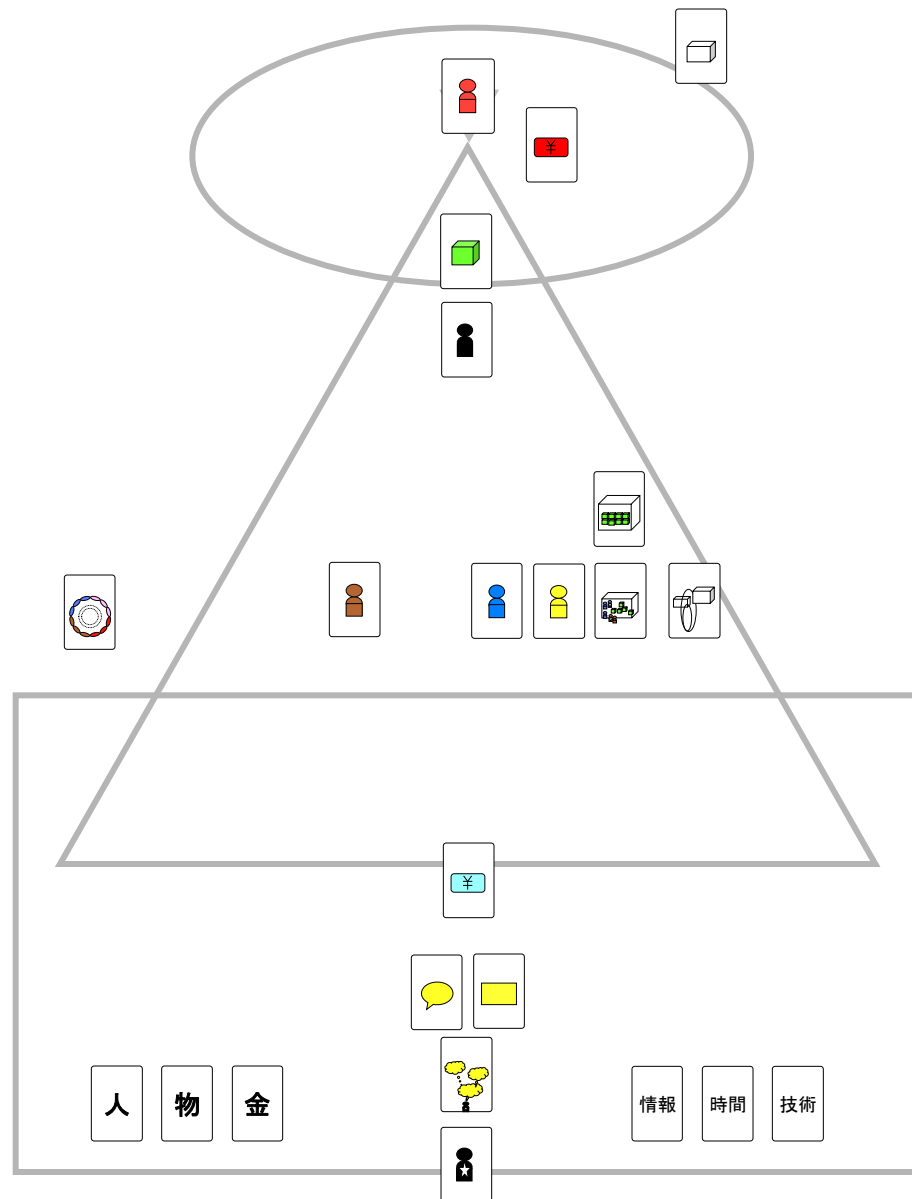
■「経営マップ」で自分の位置を確認してみよう



あなたが
生産現場なら
どの位置ですか？



■「経営マップ」で自分の位置を確認してみよう



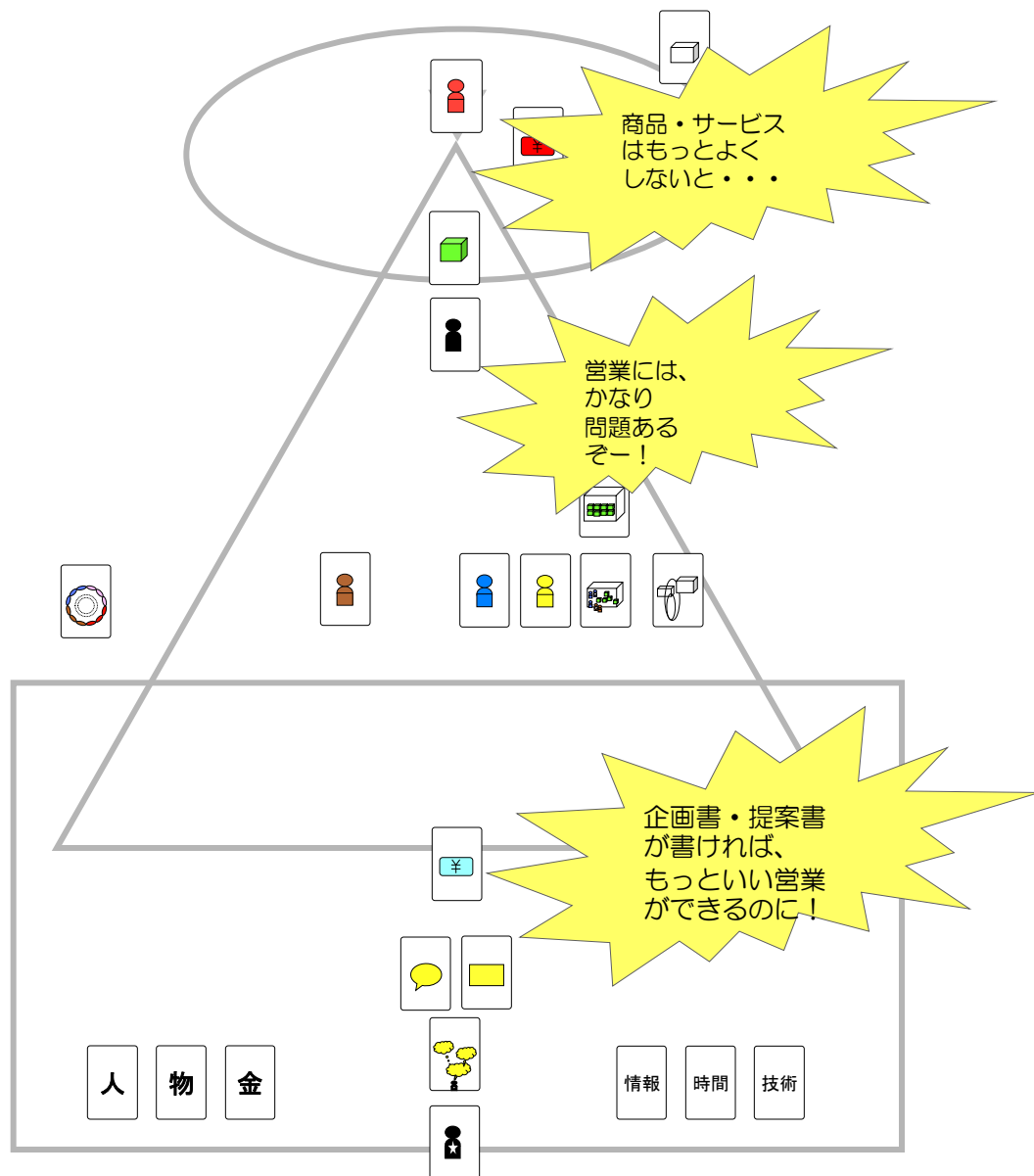
あなたが
経理や総務なら
どの位置ですか？



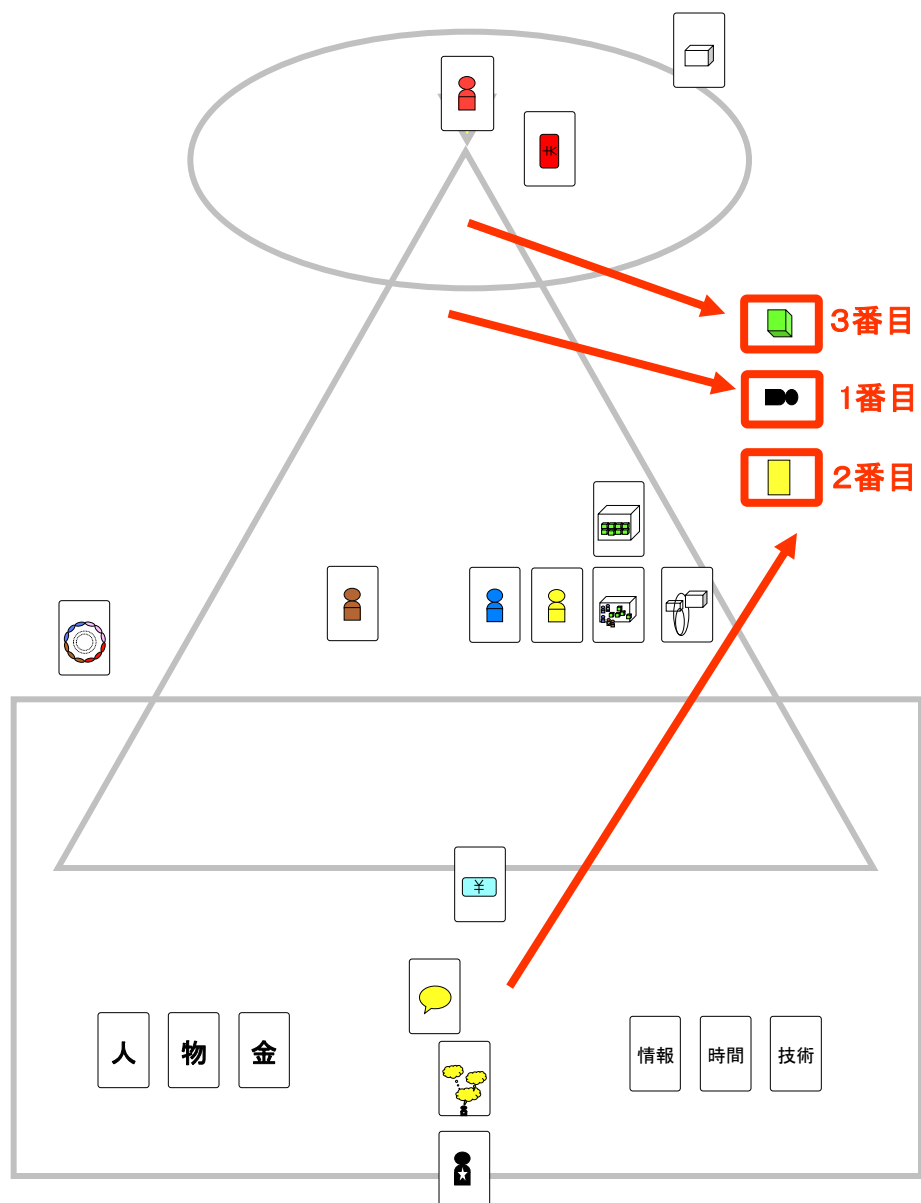
■ コーヒーブレイク



■問題発見・問題解決に使える！



■「理想－問題＝現実」、「問題＝理想－現実」

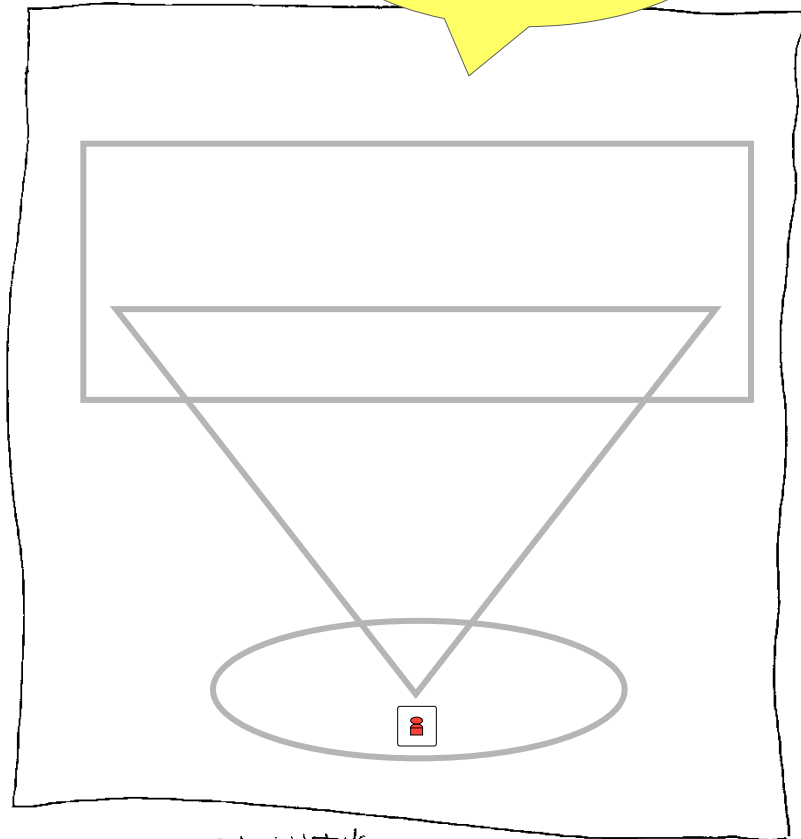


■コーヒーズレイク

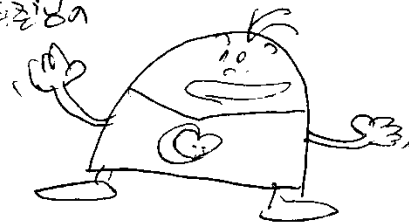


■「CS(顧客満足)経営」に使える!

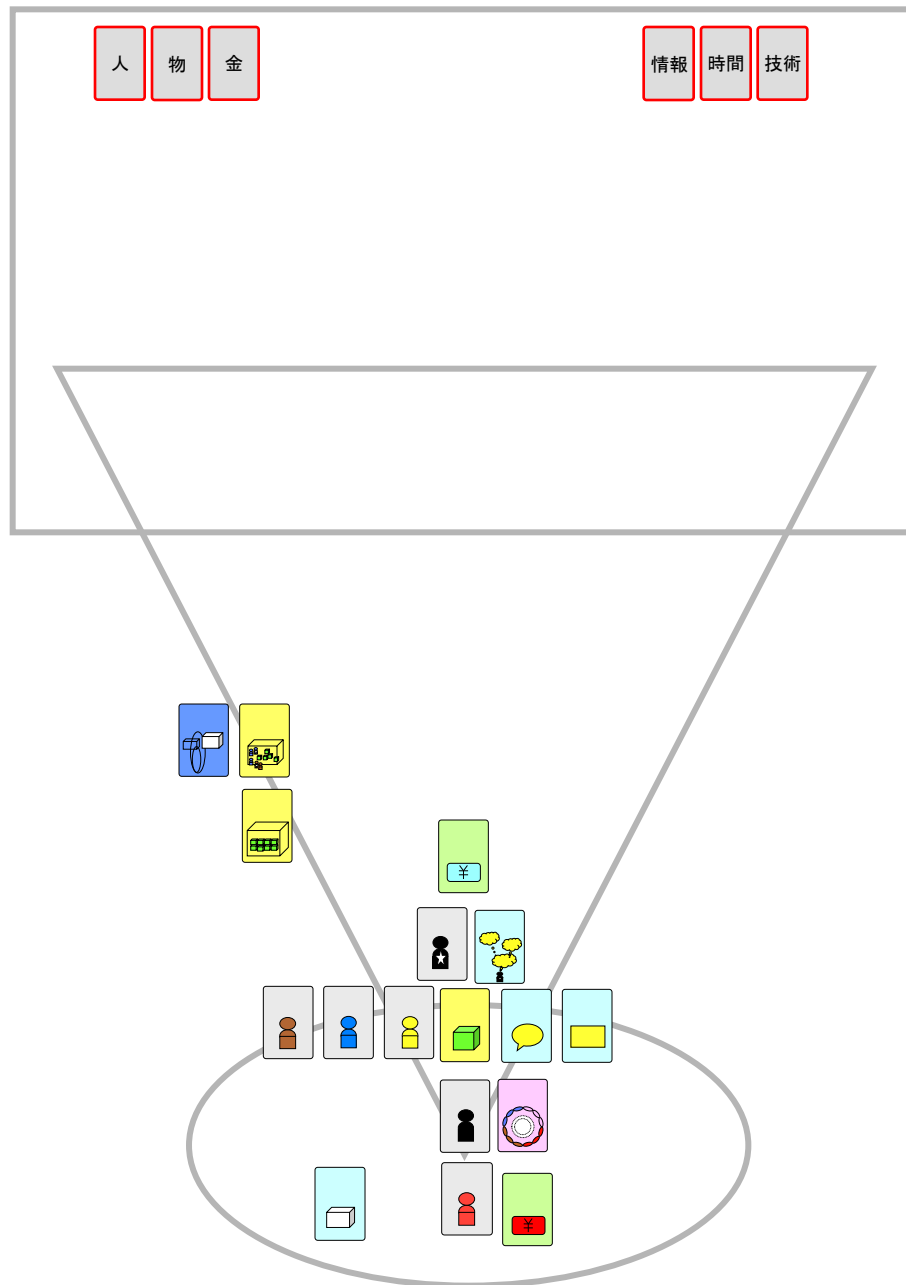
ひっくり返して
並べてみると
何かが
見えてくる・・・



これが「本当の
あなたの経営の
始まり!!」



■あなたなら、どう読みますか？ 「CS経営マップ」例(Aさんの場合)



■「CS経営マップ」例(Aさんの場合)

■経営マップレポート

(CS経営マップ・お客様の視点から)

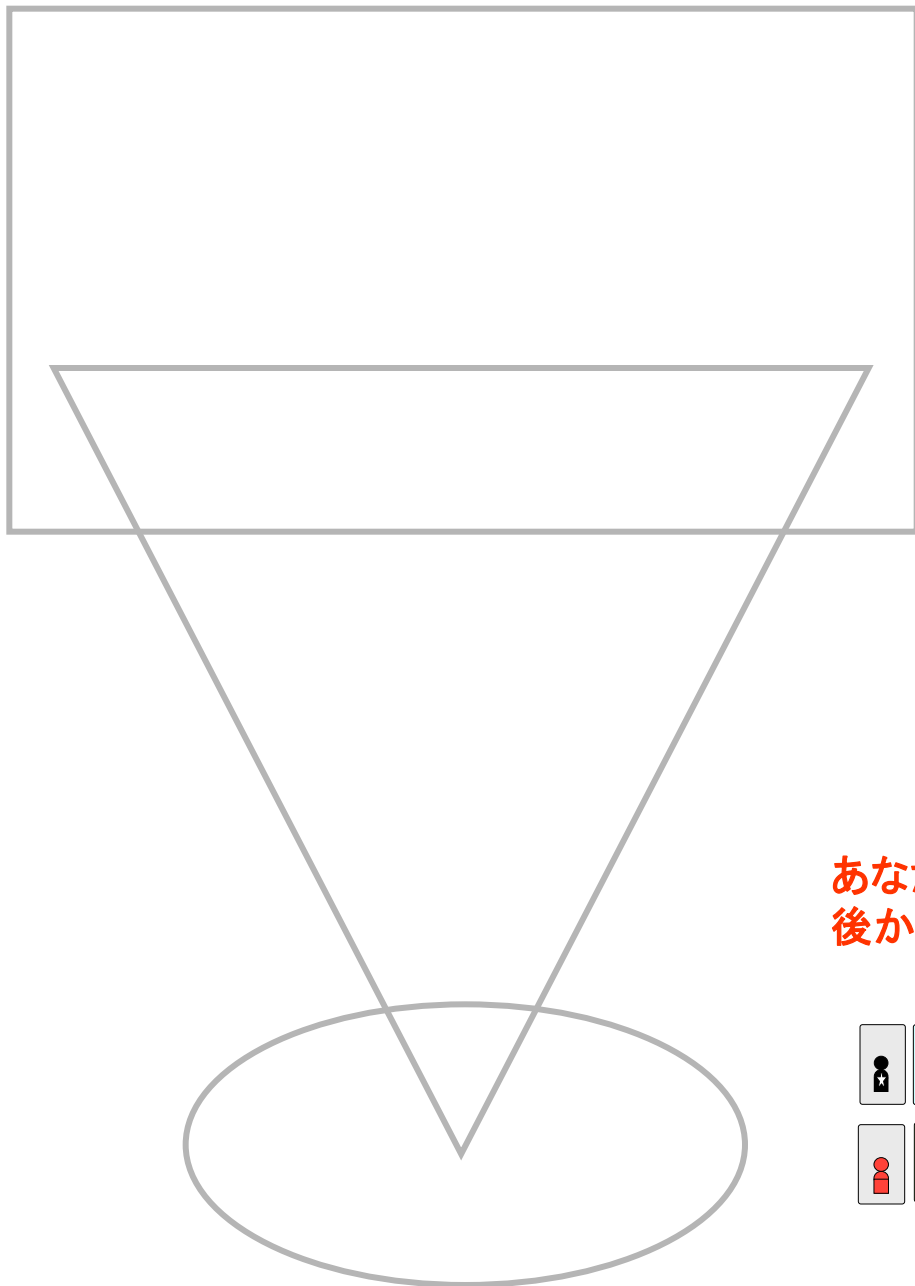
名前	
社名	
業種	
住所	
電話	

タイトル 私は、こんな会社なら支持します

- ◆やはり、商品の前に「売る人」がよくなければお付き合いする気にはなりませんので、「売る人」が一番前です。商品はその後にくっついてくるものだと思います。「時間」もサービスのうちと考えるから隣りに並べました。
- ◆そして、商品には、開発の「作る人」も製造の「作る人」も、事務経理の「管理する人」もみんなに気づかいていただく中で仕事していただけたらうれしいです。
- ◆さらに、商品・サービスにその会社らしさや、経営者の考えや思いなどのブランドが感じられたら、なお結構です。
- ◆経費や原価については、私たち買い手にはあまり関係ありません。その会社が努力する分野のことだと思いますので、後ろの方です。
- ◆仕入先やメーカー、協力企業は私たちにあまり関係がないので、基準レイアウトに近いように並べました。
- ◆競合他社についてはいつも意識しているし、参考にしているので、近くに置きました。



■ それでは、あなたならどう並べますか？



【並べる時に注意するとよいこと】

- その位置に、
どのような意味があるのですか？
- その離れている距離に、
どのようなニュアンスがあるのですか？
- 今ある「経営要素カード」だけでは
足りないという場合は、予備カードに書き出して
お使い下さい。
- 無意味な並べ方はしないようにして
とにかく説明できる置き方をしましょう。

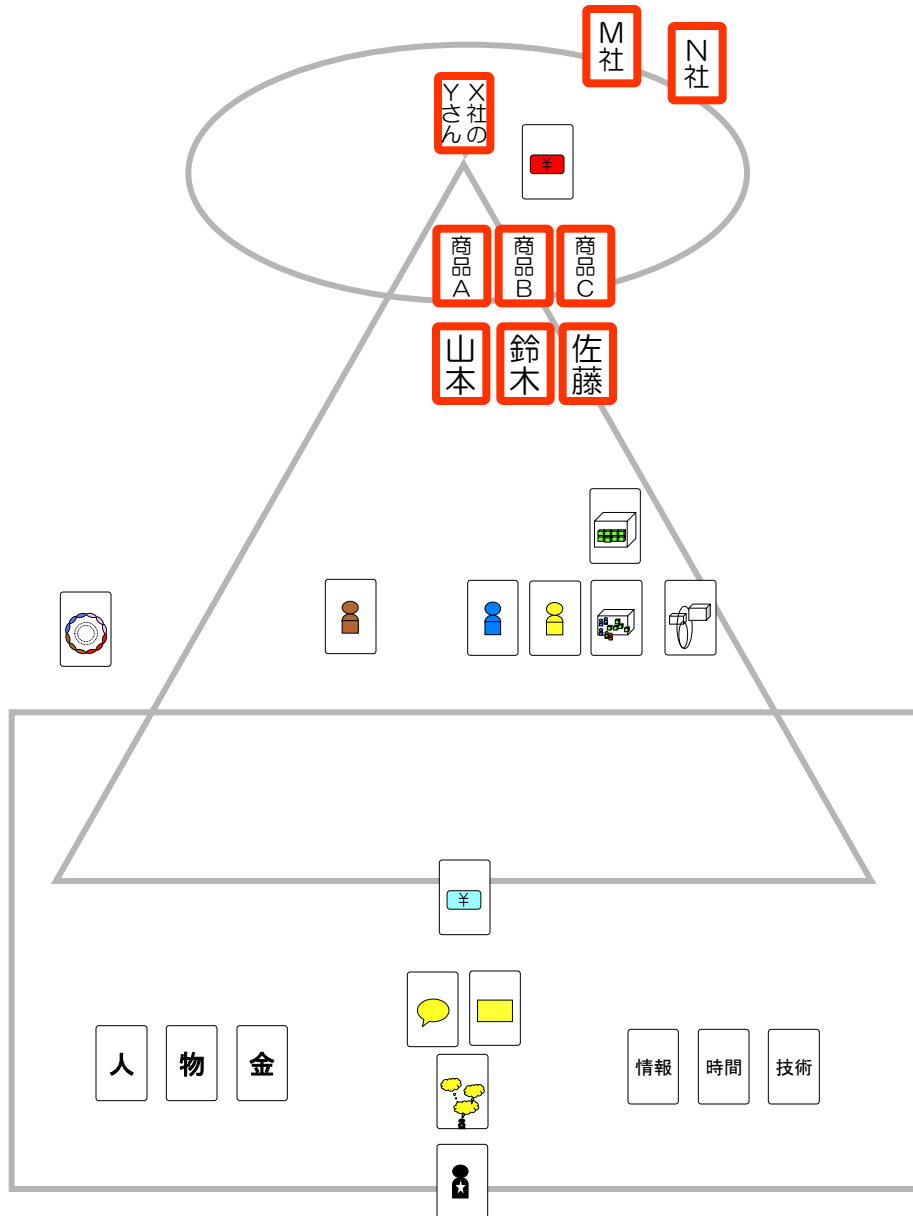
あなたの「CS経営マップ」について
後から説明して下さい。



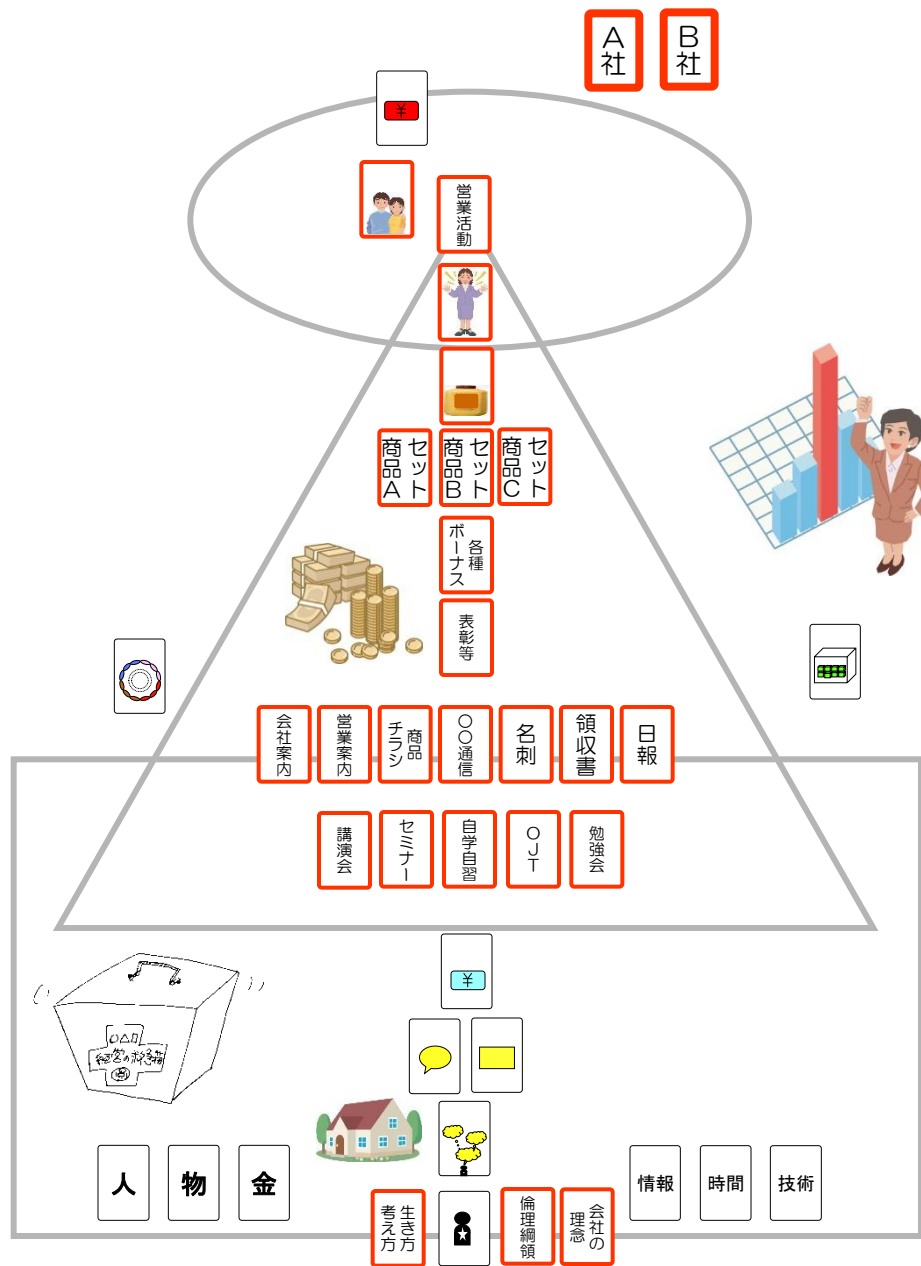
■コーヒーブレイク



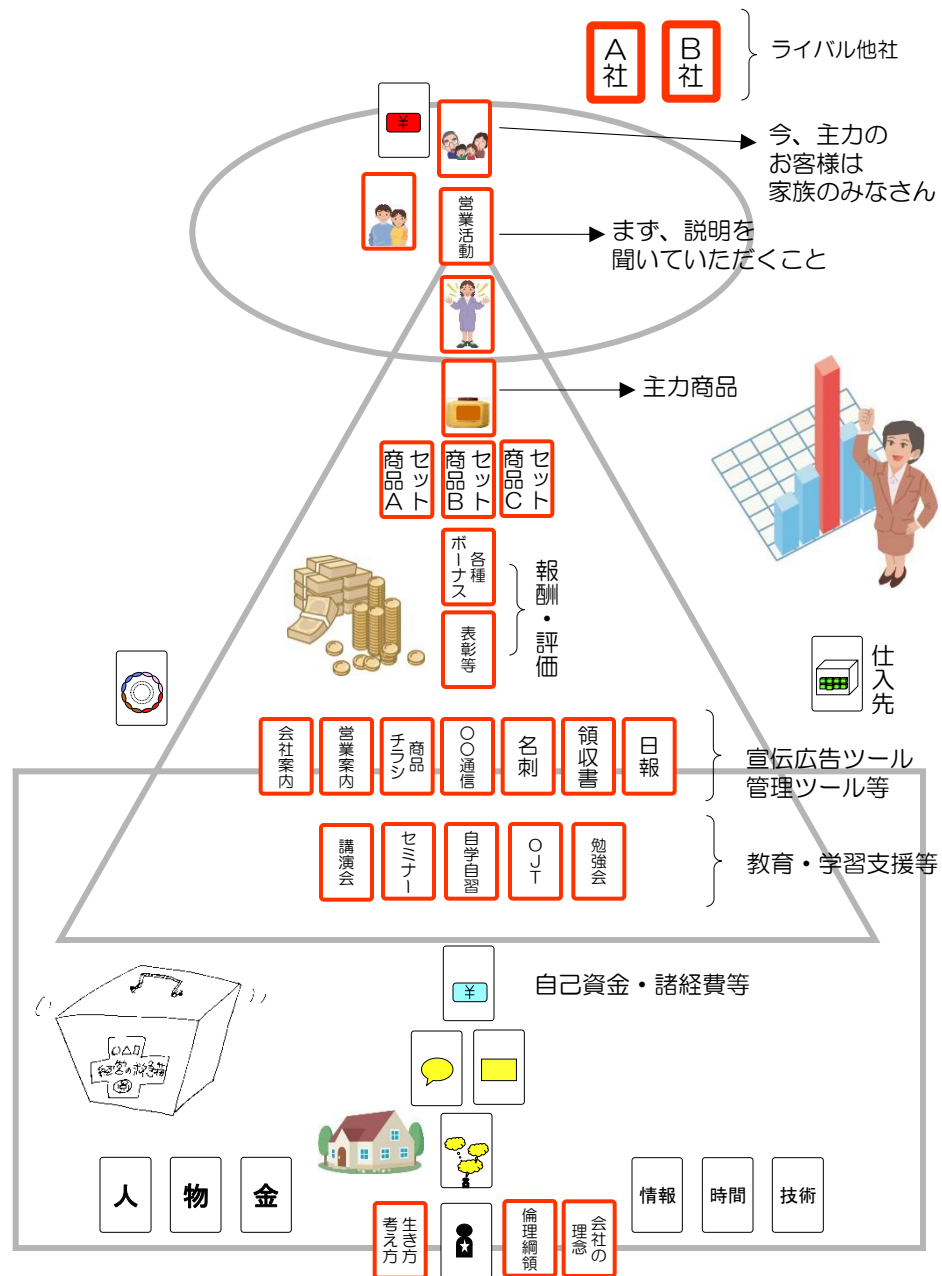
■そして、「マイ経営マップ」をつくる！



■イラストや写真を使って、もっとビジュアルに！



■イラストや写真を使って、もっとビジュアルに！



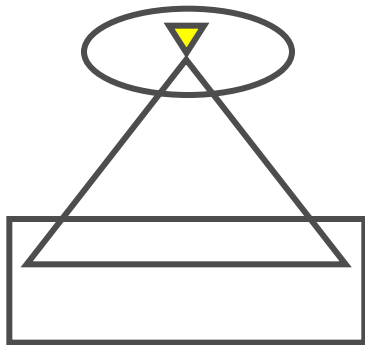
「お・し・ま・い」に代えて・・・

□(シカク)して、○(マル)して、△(サンカク)しよう！

■利益を生み出す魔法の言葉

足元を見直し、
基本を徹底しながら
目標を明らかにして
行動する。

行動こそが
目標達成の力であり、
利益を生み出す。



**最後まで
お付き合いいただき、
ありがとうございました。**

