

まずは、

社外秘

コンサル
タント
の腕

気づき
の支援

事業主
の考え

政策
とマッ
チング
度は？

自社の課題を把握できて
いるか？市場ニーズはあ
るのか？

ビジネスモデルは明確か？自社の強みを認
識し、アピールできているか？

国の政策・わが国経済の持続発展に寄与

・地方創生・クールジャパン・サービス業の海外展開・インバ
ウンド対応・女性活躍社会・働き方改革・一億総活躍社会

ツールの活用・ITの活用(生産性向上)
・IT技術によるインターラクティブな環境での海外
販路開拓・講習予約システム

市場の動向(モノ消費→コト消費)
・海外市場をターゲット
・業界の人材不足

自社の強み
・新たな商品・経験からの得意分野

つぎは、

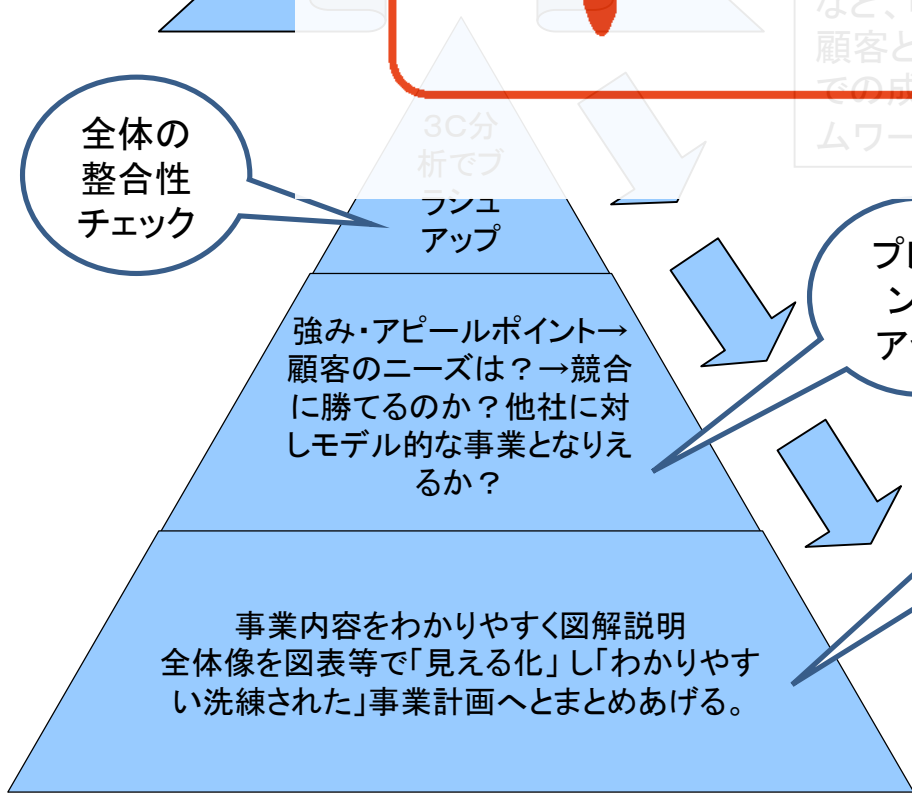
完成度を上げるためのフレームワーク

社外秘

3C分析の活用

3CはCustomer: 顧客、Competitor: 競合、Company: 自社の頭文字をとったものです。事業戦略や事業計画など、「戦略策定」「計画立案」の段階での重要な原因である顧客と競合、そして自社を照らし合わせ事業を行う環境での成功要因(KSF)を導き出すことを目的としたフレームワークです。

全体の
整合性
チェック



プレゼン
ンカ
アップ

採択
への
自信

採択決定

わか国経済の持続的発展へ

- ・まとめの段階では事業戦略を実践する上でのストーリー性、整合性に重点をおきたい。
- ・海外展開→インバウンド
- ・「近江商人三方良し」の考え方

コンサルタントとして第2の成果

伴走型支援

