

## 「製造業の営業改革プロジェクト」推進サポート

コロナ禍など環境が激しく変わる昨今、御社のビジネスモデルは壊れていませんか？

今こそ営業戦略の見直し、営業部隊の再建、営業活動のやり方など、成果を出す仕組みを再構築する必要がありますませんか？

長年の実務経験と支援実績を元に、当社の強み、営業戦略策定から戦略実行、新たな成果が出る仕組み構築をサポートいたします。

自社の営業についてお悩みの社長様は、是非お気軽に御連絡を下さい。一緒に悩みながら、成果が出る営業の仕組みづくりを構築しましょう。





## 小さな工場から中堅メーカーまで“5ステップ営業” で無理なく成功できる「製造業の販路開拓仕組み」構築サポート

近年、製造業はグローバル化の進展等で取引構造が変容し自ら市場を開拓できないと企業は生き残れなくなっています。ところが、多くの中小製造業者は、“販路開拓の独自手法”を持ち合わせていないため、実際にどうやって進めたら良いのかわからないのが現状です。

私は多くの中小製造業の支援経験を積む中で、営業に不慣れなメーカーであっても成果を出しやすいように販路開拓営業を“5ステップ化”したところ、大変効果があがり成功率が高まりました。実践と支援経験から導き出したノウハウをシンプルストーリーに変換し、“理解しやすく”“行動しやすく”体系化しました。

そして、この「5ステップ」を更に進化させたのが、『成功する“販路開拓の仕組み”構築法』です。

コロナ渦で売上減少、顧客獲得にお悩みの社長様は、是非お気軽に御連絡を下さい。一緒に悩み、当社の実情にあった成果をだせる営業活動のやりかたを構築しましょう。





## 「ランチェスター戦略」導入サポート

ランチェスター戦略とは、「競争戦略の理論と実務体系」です。ランチェスター法則、クーブマンモデル、田岡・斧田シェア理論を基に、田岡信夫が構築した競争戦略です。

軍事理論であるランチェスター法則を戦略思想に据え、経営に応用したことからランチェスター戦略と呼ばれるが、体系化したのは故田岡先生です。市場占有率を判断基準とし、市場地位別の戦い方を指導原理としています。

70年以降トヨタ、パナソニック、日本生命、武田薬品、アシックスなどの日本を代表する大手企業、80年代以降、ソフトバンク、H.I.S フォーバルなどの当時のベンチャー企業で採用されました。

市場地位別の戦い方、差別化、集中化は他競争理論と共通していますが、数値目標がある、分かりやすい実務体系があるので現場で使いやすい、実績が豊富なことが特徴であることから、「販売戦略のバイブル」といわれています。また、事業の利益は市場ごとのマーケットシェア（市場占有率）が決定づける、シェアと利益は相関するという考えが背景にあります。

ランチェスター戦略を学ぶことによって、弱者である中小企業でも大企業に勝てる法則があります。弱者の戦い方を学び、先ずは小さなNO1を目差しましょう。





## 「経営改善計画策定」導入サポート

借入金返済負担等、財務上の問題を抱えており金融支援が必要な中小企業・小規模事業者の多くは、自ら経営改善計画等を策定することが難しい状況です。

こうした中小企業・小規模事業者を対象として、中小企業経営強化支援法に基づき認定された経営革新等支援機関(当組合員である青木経営コンサルティング株式会社)が、中小企業・小規模事業者の依頼を受けて経営改善計画などの策定支援を行うことにより、中小企業・小規模事業者の経営改善を促進します。

資金繰りなどにお困りの方は、是非お気軽に御連絡をください。

