

販売計画の考え方や
立て方を見直したい

現在の事業をどのように展開するか
頭の中にあることがうまく伝わらない

中期計画がなかなか
承認してもらえない

といった問題点を抱えていませんか？

ステージゲート法 + BMO法による事業戦略ブラッシュアップで
問題を解決します。

中期計画、新規事業の事業計画策定のベースとなる
販売戦略の見直し、再構築のためのプロセス

チェックゲート式 「ステージ別販売戦略ブラッシュアップメソッド」 導入セミナー

事業を行う上では、事業計画は必須です。事業計画なしで事業を行うことは、海図なしで大海原に航海に出るのと同じです。だからどの企業でも事業計画を策定します。その一番の出発点は、販売計画です。どの市場からこういった顧客を掴み、その結果売上をどのように計画するのかといったことがしっかりしていないと、そのあとの投資計画も原価計画も総崩れになります。

販売計画における数字には、なぜそうであるかという根拠が大切です。置かれた環境は毎年同じではなく、自社のポジションも当然変わります。これを反映させた販売戦略は常に更新されなければなりません。

自社の位置、置かれた環境を的確に分析、洞察するのみならず、それらをまとめ、表現して最終的には企業上位層あるいは株主にわかってもらう必要があります。ステージ別販売戦略ブラッシュアップメソッドは、このプロセスを4つのステージに分け、各ステージで検証する内容の重要ポイントをすべて解説します。各テーマにおけるワークシートをお配りしますので、会社内で展開していただけます。

● 講師紹介

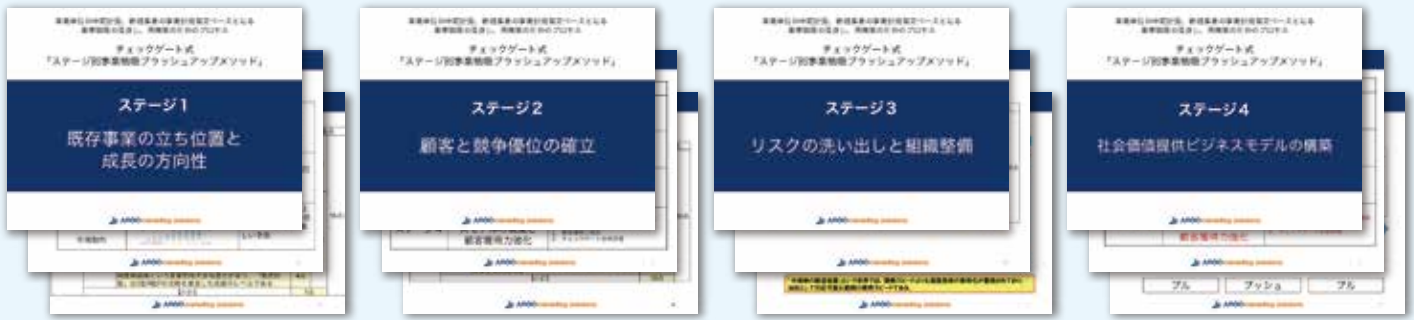
瀧田 理康
たきた さとやす

メーカーにて、多角化事業における新商品開発、新事業開発を約30年担当。1996年中小企業診断士の資格取得後は、新規事業開発を専門とし、野中郁次郎氏の指導をはじめ、理論の研究と同時に実務経験を積んだ。現在のアルゴマーケティングソリューションズの前身になる広報・PR分野のコンサルティング会社では、事業開発に広報・PRの視点を入れ、販促を含めた具体的かつ効果の出るソリューションを提供。併せて2003年に4人で立ち上げた半導体製造装置の部品関連のベンチャー事業では、シリコンバレーやヨーロッパにゼロから販路開拓を行い、20億円規模の事業に育てた。これらの経験を生かして、BtoB事業を中心にコンサルティングを行い、2019年に販売戦略を中心に据えた新規事業開発の立ち上げやコンサルティングなどの独自メソッドを構築。現在は、事業承継後の企業や、既存事業を見直したり新規事業を展開したりする企業のコンサルティングと、販路拡大広報・PR等の実務支援を行っている。

日程	ステージ	テーマ	内容
[第1回] 11/13(水)	ステージ1	既存事業の立ち位置と成長の方向性確認	1. 事業スコープの設定 2. 革新性の確認 3. 市場検証 4. 成長の方向性
[第2回] 11/15(金)	ステージ2	顧客価値と競争優位の確立	1. 顧客価値の明確化 2. 競争優位性の確立
[第3回] 12/18(水)	ステージ3	リスクの洗い出しと組織整備	1. リスクの洗い出し 2. 市場対応組織力 3. 実現組織力
[第4回] 12/20(金)	ステージ4	社会価値提供ビジネスモデルの構築と 顧客獲得力強化	1. 社会価値提供ビジネスモデルの構築 2. 顧客獲得力強化 3. チェックゲート全体評価

セミナー内容イメージ

ステージ別販売戦略ブラッシュアップメソッドは、実際に事業を運営してきた経験とマネジメント層や、投資家への事業説明を何度も繰り返してきたことによるスキルをもとに、実戦で使える要素を網羅した独自構成になっています。



ステージゲート法

もともとは、製品開発のプロセスを複数のステージに分け、ステージ間のゲートで次のステージに進めるか明確な基準で判断してテーマを絞り込む理論です。ここでは、事業開発のプロセスにおいて、下記の赤枠の領域をステージとゲートを設けて同様の考え方を応用するオリジナルメソッドにしています。

5ステージ・5ゲートからなる新製品ステージゲート法

by Robert Cooper

Driving new products to market

BMO法 (Bruce-Merrifield-Ohe method)

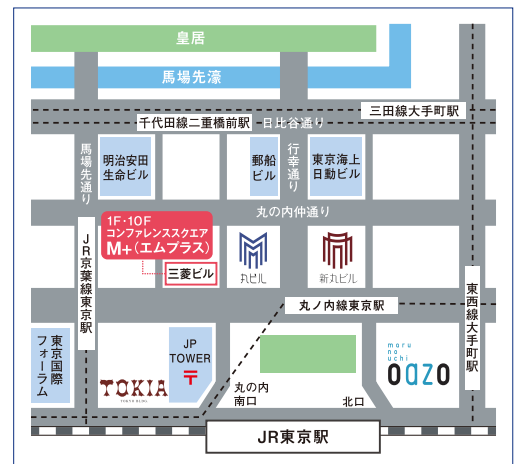
事業化の成功確率を定量的に判断するための評価ツールです。本家は、事業の魅力度と事業の自社適応度の2つから評価します。ここではオリジナルとして、事業性と人材・組織の観点から評価するツールとしてチェックゲートと呼びます。

事業性	チェックポイント	満点
市場の魅力	・市場の規模 ・市場の成長率 ・市場の安定性	10点
競争力	・競争優位性 ・将来持続性	10点
収益性	・収益の見込み ・Win-Winの状態	10点
リスク	・議論のリスク ・品質のリスク ・価格下落のリスク ・代替品のリスク	10点
革新性	・市場の変化のレベル ・業界へ与えるインパクト	10点
社会貢献	・社会的貢献 ・SDGsへの貢献	10点
【合計】		80点

人材・組織	チェックポイント	満点
市場対応力	・市場獲得力 ・市場変化への対応	10点
実現力	・企画力 ・実行力	10点
【合計】		20点

セミナー開催概要

- 講座主旨: チェックゲート式事業戦略ブラッシュアップメソッドのポイント解説 (ワークシート、チェックゲートシート配布)
- 開催日程: 2019年11月13日(水)、11月15日(金)、12月18日(水)
12月20日(金) 各回とも14:00~15:30
- 対象: 事業運営担当者、管理者の方
- 定員: 10名
- 費用: 1回 ひとりあたり 5,500円(税込)、4回で 22,000円(税込)
- 会場: 東京・丸の内 コンファレンススクエアM+(エムプラス)
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2丁目5-2 三菱ビル10F
- 申し込み: 所属会社名、部署名、氏名、メールアドレスを沿えて下記へご連絡ください。



お問い合わせ先・お申し込み

株式会社アルゴマーケティングソリューションズ

TEL : 03-5533-8808
FAX : 03-5533-8801
MAIL : argo@argo-ms.com

会社概要

株式会社アルゴマーケティングソリューションズ

代表取締役社長 瀧田理康

設立 2002年5月31日 資本金 3,280万円

本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-3-2 郵船ビルディング1階
TEL 03-5533-8808

事業概要 ●販売戦略コンサルティング ●技術戦略コンサルティング
●広報・PR、AR/MR実務支援

<https://argo-ms.com>

●ご提供いただいた情報は、本講座を受講していただくために必要なご連絡・記録に使用すると同時に、株式会社アルゴマーケティングソリューションズからの各種ご案内のために使用する場合があります。配信停止をご希望される場合は都度ご案内にその方法を記載いたします。