

ユアフレーション 尾上会計事務所主催 TKC経営支援セミナー2011開催報告

最新成功事例100連載

平成23年11月9日姫路商工会議所にて「経営支援セミナー」を開催させていただきました。今年度セミナーも顧問先様をはじめ、大勢の皆様にご参加いただき、盛大に終えることができましたこと、誠に感謝申し上げます。



～所長先生ご挨拶～

現商品を現市場へ、現商品を新市場へ
新商品を現市場へ、新商品を新市場へ
アイデアとアイデアの活用次第で
ビジネスモデルは無限になります。
売上を増やすために1つでも多くのヒントを
掘って帰ってください。

所長 尾上 誠一

Q. 事業の目的は何ですか？
経営の目的は何ですか？

A. 顧客の創造

すべてはお客様視点。
お客様起点です！



百貨店商品券を媒体とする商売繁盛ビジネスモデル

売上の商品販売による 金銭的効果	アイデア活用と注意	購入者の期待値
<ul style="list-style-type: none"> 購入商品 贈り物 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金
<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金 	<ul style="list-style-type: none"> 現金 現金 現金 現金 現金 現金 現金

百貨店商品券を媒体とする 商売繁盛ビジネスモデル

経営成功の8大要因

- ①商品 (モノ)
- ②地域
- ③客層
- ④営業 (新規開拓)
- ⑤顧客維持 (フォロー)
- ⑥組織 (人)
- ⑦財務 (金)
- ⑧時間

何をどこのお客様にどのような
方法で、リピート客をどう取得
して、何人ほどのくらいの予算で
時間はどれだけかけてやるか。

☆5カウントシステム☆

地域攻略に**効果大!!**

営業マンにノルマ「○○○万」と金額のノルマを
与えるのではなくお客さんと連絡を取ることがテーマ

- 「会う 1.0 pt
- 電話 0.5 pt
- はがき 0.5 pt
- メール 0.5 pt

月に5ポイントを目標として
お客様と直接連絡を取るこのシステム。

効果は**天下一品**です！



講師：
株式会社インタークロス/
九州ベンチャー大学
代表取締役 栢野 克己 氏

夢・目標の公言を!!!

会社だと「経営計画書」
個人だと「夢」「人生設計」

経営改善計画(sample)

大企業では「経営計画書」を100%作っています。

しかし、中小企業だと経営計画書を作成している会社は1%程度です。
経営計画書を作成していない会社は共通して会社が大きくなっていません。
これは非常に残念なことです。

夢を公言し、経営計画書を作成するなど、

*コミットメント 目標をコミットメントしてください!!
「言質を与えること」「公約」「誓約」「約束」などを意味します。
つまり、責任をもって関わること、責任をもって関わることを
明言すること、責任を伴う約束をさします。

1	2	3	4	5	6	7
経営計画書の作成状況(目標)	経営計画書の作成状況(現状)	経営計画書の作成状況(計画)	経営計画書の作成状況(実行)	経営計画書の作成状況(評価)	経営計画書の作成状況(改善)	経営計画書の作成状況(報告)

A4、1枚からでOK!
経営計画書を作りましょう!

変化をチャンスに。つかみとれ、未来を!

1万名以上の税理士集結
TKC全国会

最新成功事例100連発

主催： ユアブレーション 尾上会計事務所



講師：
株式会社 インタークロス/
九州ベンチャー大学
代表取締役 栢野 克己 氏
<http://yumesenkan.jp/>

＜最新成功事例の一例＞

◆人生成功の3大要因◆経営成功の8大要因◆セミナーや交流会・講師・出版で成功するノウハウ◆衰退産業で起死回生の商品誕生◆お客が喜ぶ「手抜き」商品◆瀕死の焼酎メーカーを救ったアンケート◆破産から復活した小売店が毎日2時間やっていること◆効果のあるダサイチラシ◆人口7500人の田舎で成功しているパソコンスクール◆店舗デザイン会社の成功教室◆シェア4割の自動車教習所がやっていること◆Youtube に投稿したカヤノの成功体験◆ボロホテルを再生した意外な客層戦略◆美容室を繁盛させた一枚のカード◆どん底から行列の店舗設計デザイナー◆ベルーナとジャパネットの成功の秘密◆携帯で週末の予約が満杯の日本料理店◆夢は実現した「栢野克己の夢のマスターリスト」◆やずやの秘密・・・（※事例は変更になる場合があります）

■講師プロフィール

日本一過激な中小零細企業コンサルタント・講演家。著書「弱者の戦略」「小さな会社★儲けのルール」「逆転バカ社長：天職発見の人生マニュアル」は、中小企業向け経営本ではこの10年でベストセラーNO.1。アマゾン〈中小企業経営〉ジャンルで7年ベストテン継続中。中国・韓国・タイでも出版。零細起業☆人生逆転の事例講演・執筆・勉強会主催。(株)インタークロス代表取締役。主催のセミナー交流会「九州ベンチャー大学」「経営人生計画セミナー」や「早朝サロン」は、17年1000回を越え、累計で約1万人参加し継続中。

日時

平成23年11月9日(水)
【講演会】15:00～17:00

【受付開始】14:30
【懇親会】18:00～（講師も参加）

会場

姫路商工会議所 605会議室

アジアダイニング金魚蘭（小溝筋）

会費

【講演会】お1人様 3,000円

【懇親会】お1人様 3,000円

問合せ

尾上会計事務所 TEL:079(288)3811 担当:井上

申込

- ① 尾上会計事務所ホームページから
- ② 下記「FAX申込書」にて

<http://www.onoe-kaikei.com>

FAX:079(288)0997

FAX 申込書

貴社名			
電話番号	()	FAX 番号	()
役職名	参加者名	いずれかに○をおつけください	
		講演会のみ ・ 講演会懇親会とも	
		講演会のみ ・ 講演会懇親会とも	