

# 事業仕組み化コンサルティング

## ① 売上げ(セールスとマーケティング)拡大の仕組み作り

- 1 新商品、サービスの開発
- 2 集客の仕組み化 (集客できる人または企業と関係を構築し、ビジネスモデルに入れ込む)
- 3 集客のキャッシュ化 (認定制度によるオールキャッシュ化)
- 4 専門ブログ、Facebook ページ、ランディングページ、メルマガ、メールセミナー、無料レポート、ニュースレター、パンフレット、小冊子を活用したコンテンツマーケティングによる紹介の仕組み作り(売上げの 2 割から 3 割を紹介にする)
- 5 ジョイントベンチャー(異業種の連携の仕組み作り)
- 6 物品販売の仕組み作り(売上げの 1 割から 2 割を物販にする)\*物販以外の会社の場合
- 7 出版ブランディング(100%出版保証)
- 8 メディアブランディング(100%テレビ、ラジオ出演保証、新聞や雑誌での紹介)

## ② マネジメント(チーム作り)の仕組み作り

- 1 環境整備(整理、整頓、清掃、清潔、躰)
- 2 雑談および個別面談
- 3 イベント(飲み会、カラオケ大会、ボーリング大会、社員旅行など)
- 4 経営計画書
- 5 その他(朝礼、ミーティング、サンクスカード、ヒーローノート、見える化など)

## ③ 社長が会社になくても回る仕組み作り

- 1 ビジネスモデル (ストックビジネス) 2 組織図 3 職務契約書
- 4 人事評価制度 5 理念及びコンセプト
- 6 数値化 7 マニュアル化 8 イノベーション (改善)