

皆様の経営の発展を お手伝いいたします。

私たちは、お客様の感性や心に響くことは何かを考え、
良きパートナーでありアドバイザーとして、
皆様の防衛と発展に寄与できるよう、前進しております。

経営とは**競争**です。その競争に勝つために、
必要なのは**戦略**です。

経営の源は、顧客を作り出し、その数を多くすること。
会社は粗利益できていて、粗利益は、お客様からしか生まれない。
よって、経営の目的は、お客様作りである。

効果的に勝つために、どうすればよいか知恵を出し、勝つためのルールを決める

- ① 時間当たりの売上高をどうやって増やしますか？
- ② 時間当たりのコストをどのように減らしますか？
- ③ それって儲かってますか？これから儲かるにはどうしますか？
- ④ 値段で近寄ってくるものは、値段で去っていく！ どうしますか？
- ⑤ 自社の強みと弱みわかってますか？
- ⑥ 常識や既成概念にとらわれないで、やることを決めましょう！
- ⑦ 気骨をもって仕事を請けるために、どうしますか？
- ⑧ 新規取引先を増やすには、どうしますか？
- ⑨ あるべき姿を見定めるために、何をしますか？
- ⑩ 体温を上げるためには、どうしますか？



経営者であるあなたしか「戦略」を立てる人はいないのです。

ご安心ください。

私たちが戦略経営のスペシャリストとして、 お客様をサポートいたします。



武器＝道具を持ち、戦術を考え、
手足を動かし行動しましょう。
戦略に必要な道具は、“強い心”と“IT”です



小企業の戦略心得 その1

王道は歩かない！

特殊、専用商品で、スキマ狙い。
狭いところで、相手に近づき戦う。
懐刀で、飛び道具なし。軽装備で、資金を固定化させない。
大企業で言うところのセオリーは関係ない。
他者のまねをせず、強い相手と戦わない。勝てるところで勝っていく。



小企業の戦略心得 その2

すべてのお客様が本当のお客様ではない！

エンドユーザー直撃。リピーターと継続取引。
自社のファンを作る。
自分のお客様は、どこにいるのか。どこのどのお客様に売るのか。
弱者は、すべてにウエイトを配分してはいけない。
何でもやらずに、これだけやる！
商品力か腕前か、顧客満足とは何か、どこのエリアか、どの客層か、
どこで勝負するのか？



ご興味のある方は、お気軽にご相談ください。

百目鬼税務経営事務所 / 株式会社どうめき会計

企業の税務・会計を支援し、戦略経営をコーディネートいたします。

〈税理士・経営 & ITコーディネータ・FP〉 代表取締役 百目鬼 健司



経済産業省推奨資格
ITコーディネータ 資格取得

埼玉県川口市上青木4丁目2番75号

TEL.048-265-3504

<http://www.dohmeki-kaikei.co.jp>