戦略とは・・・「事業活動の領域、そこでの戦い方の基本方針を定めること」である。
戦略の基本フレーム 次の4つの問に明確な答えを出すこと
●どんな顧客に?
●どんな商品・サービスを?
●どんな相手と競争して?
●何を競争優位性に?(他社、他店との明確な差別化は何か?)
・事業の収益可能性の90%は戦略で決まると言われている ・存続している事業には、何らかの競争優位性がある
顧客 Costomer 競合の優位性は? 競合の優位性は? 競合の優位性は? Competitor
3Cフレーム
願客は誰か? 提供している 商品・サービスは何か? 戦っているのか?
企業 Company

自社の状況を踏まえて、3Cフレームに当てはめて整理してみましょう
担当企業:
顧客の顧客 Costomer's 顧客のターゲット顧客は? どのようなニーズに応えている? 競合の優位性は? のまるの優位性は? 意 ののの関係を のののでする。 競合の優位性は? のののでする。 のののでする。 のののでする。 のののでする。 のののでする。 のののでする。 のののでする。 ののでする。 ののでするではないできないできないできないできないできないできないできないできないできないでき
取り巻く環境変化は・・・?