経営戦略 KAZEOKE 戦略の因数分解

一人ビジネス経営・マイクロ起業家の基本はＦ軸＝個別ニーズに応える
何十回も回して修正する（❶〜❼の順で）

〔〜（行動）をして、（指標）を向上する〕

戦略とは
- 打ち手が広がり、打つ手が絞り込まれること
- 打ち手を制限すること
- 強みを活かして戦うこと
- 目標を達成するロードマップ
- 計るべき指標がわかること
- 仕組化するプロセスのこと

北極星（目的）

スパット？

この目標はコアを鍛えるか？

達成すれば行けそうか？

2 コア／ DNA ／オリジナル資産
《過去ー現在ー未来／目に見えるモノ・見えないモノ》
※❶で吐き出し❺で追記する

5

長期的にマネされないか？

目 標
SMART か？

どうすれば コアと目標が連動する？

◆「〜ならあそこだよね」＝「〜なら〜だよね」
◆他社ではなく、なぜ自社を？

3 強み（表に現れているモノ）
《他社ではなく自社を選ぶ理由》

どうすれば コアが強化される？

ライバル

強い？弱い？

どうすれば 目標を達成する？

指標２の向上は 目標を達成するか？

認知フロー：計測＝改善可能

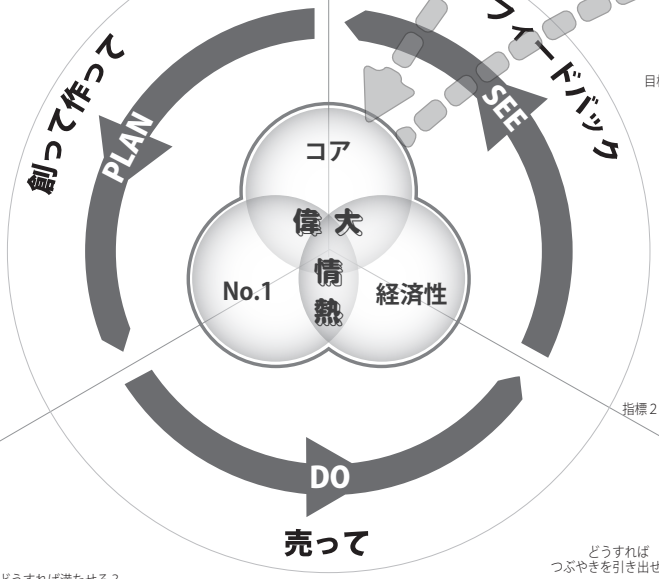
4 指標２：主に経営数値
《軸と連動した指標：Ｆは顧客維持》

ライバルの軸は？

軸

顧客は具体的か？

どうすれば 相思相愛になる？



1 客〜一言で言うと？
私は「　　という強みを求めています」
というお客先

軸

スタバ　ラダリング

最終メッセージ

最終メッセージに対して行動は一致するか？
どうすれば最終メッセージを実現できるか？

どうすれば 指標２がアップする？

最良の組み合わせか？

7 指標１：つぶやきの実現
《仕事・すべてのフロー内で数値化できること》

どうすれば つぶやきを引き出せる？

顧客のつぶやきはなんだろう？
行動を具体化したら指標１は向上するか？

どうすれば満たせる？

基本はＦ軸＝個別ニーズに応える（Ｐ軸はＰアップ）

6 コア　できること・すること・伝えること

戦略は具体化するか？

行動は具体化したか？

差別化で我が社を鍛える

〔　年　月　日　回目　Ver.4.1〕

©2011 Support-pro & Mitsuhiro NISHIDA All Rights Reserved