

経営テーマ別 経営改善実行プラン

	経営テーマ	必要な経営改善実行プラン	貴社へのお奨め度
1	赤字・資金繰り悪化	銀行へ提出する融資用事業計画書作成	
		経営再生計画(リストラ計画)作成	
		原価・経費必要性チェック(無料経営診断)	
2	事業の選択と集中(見切り商材や見切り顧客、事業縮小策)	SWOT分析	
		不採算商材、不採算顧客のメリット・デメリット分析	
		事業選択に沿った原価・経費方針の計画化と再生計画書作成	
3	事業の将来像の指針づくり	SWOT分析	
		中期ビジョン・中期経営計画作成	
4	後継者へのバトンタッチ	事業承継プラン作成	
5	小売業の販売促進	SWOT分析	
		店舗機能診断(無料経営診断)	
6	経費削減・コスト削減	現状の原価・経費の状況把握診断(無料経営診断)	
		経費チェックと削減計画書(行動)の作成	
7	4Sの徹底(整理・整頓・清潔・清掃)	4S外部監査	
		4S仕組みづくり研修会	
8	営業ノウハウの型決め (マニュアル、PRパンフ、ホームページコンテンツ作成)	各ノウハウの目次作り、コンテンツ作り研修の実施	
9	クレーム低減と品質管理	クレーム対策マニュアル作成研修会	
		ISO9001に準拠した業務手順書作成	
		内部監査制度の導入	
10	同族、取締役等の処遇問題	役員目標管理導入研修	
		同族関係対策10か年計画表作成(承継プランと連動)	
		役員の評価制度の導入	
11	社内組織的運営の仕組み	上層部の職務責任項目作成	
		内部ルールの型決(指示命令・責任・報告連絡等)	
		幹部参加型の経営計画書作成	
		情報の「見える化」導入	
12	商品開発	開発組織の役割明確化	
		開発部門の目標管理導入	
13	従業員のやる気づくり	コーチング研修の導入	
		従業員参加型の経営計画書作成	
		報奨制度や評価制度の導入	
		無料組織診断の実施	
14	設備投資	SWOT分析	
		3か年環境分析	
		無料組織診断の実施	

一番右側の、「貴社へのお奨め度」が、1回目の面談で感じたことを記入する欄である。上記のプランの中で、自分では対応できないテーマがあれば、それは他のコンサルタントのネットワークを活用する。

仕事を紹介する形になるが、「必ず、元請として、しっかり外注である『紹介コンサルタント』を管理する」事を忘れてはいけない。ココが甘いと、後でトラブルになり、クライアントとコンサルタント仲間の2つを同時に失うことになるからだ。

また、いくつかのプランに「無料経営診断」と書いているのは、先方の要望によっては、「無料で簡易診断を行なう」ことも重要な営業活動につながる。

本来ならこの「簡易診断」自体、コストもコンサルティングノウハウも必要だが、目的が「固定収入」にあるので、最初の作業をサービス化する事で、月次経営顧問として契約して頂けるなら構わないと割り切る事も肝要である。

最初の取っ掛かりで否定されれば、その後は全く進まないのので、「無料診断」というサービスを開発して、その間に、しっかりとコンサルタントのありがたみと必要性を見せる。