



エージェントコース



企業分析と事業企画②

- 4月 -

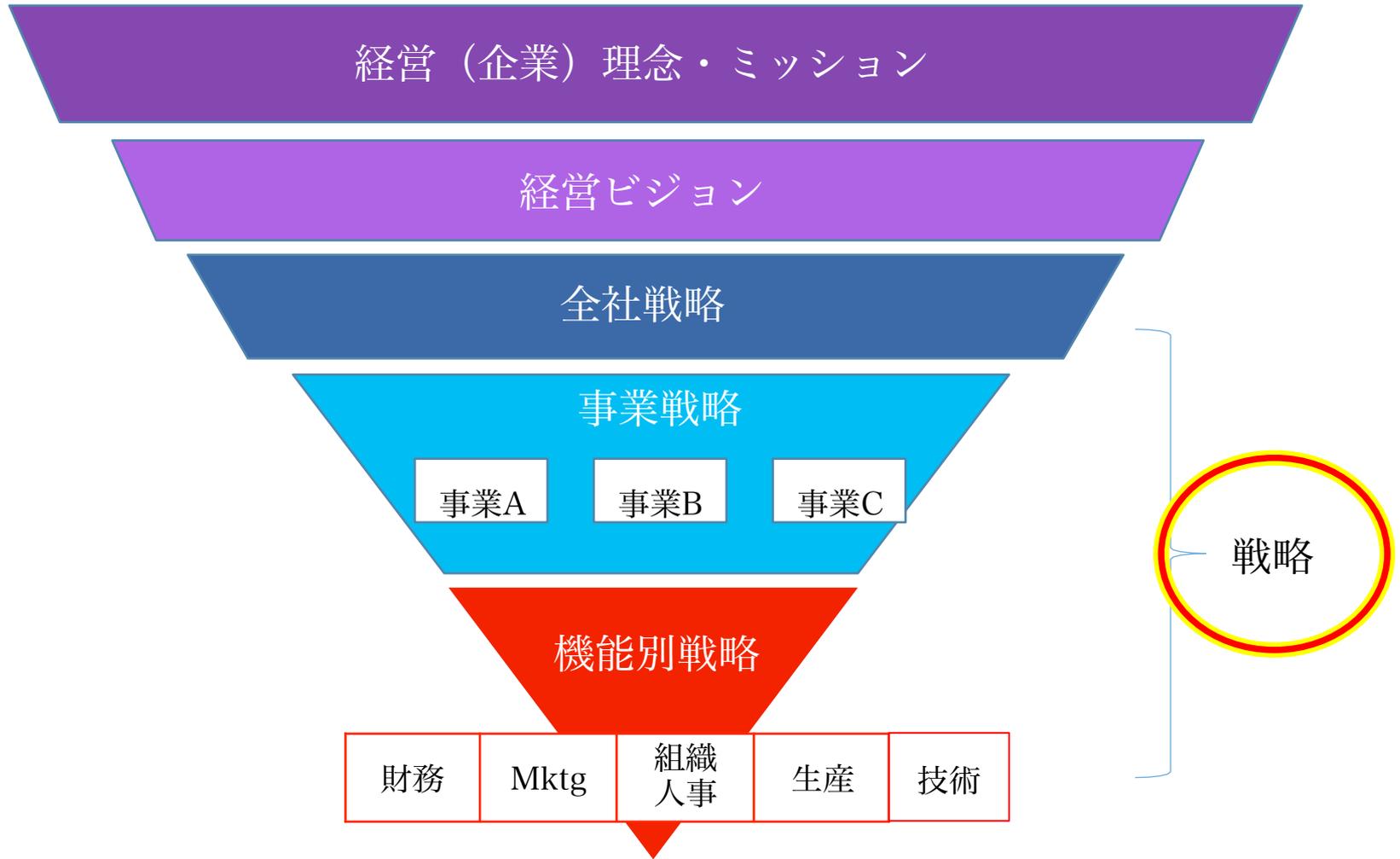
MBAとは、、、

MBAとは、Master of Business Administrationの略称、日本では、経営学修士と呼ばれ、経営学の大学院修士過程を修了すると与えられる荣誉ある称号です。欧米では、**大手企業CEOの約4割がMBA取得者**と言われており、まさにビジネスエリートの登竜門といっても過言ではありません。

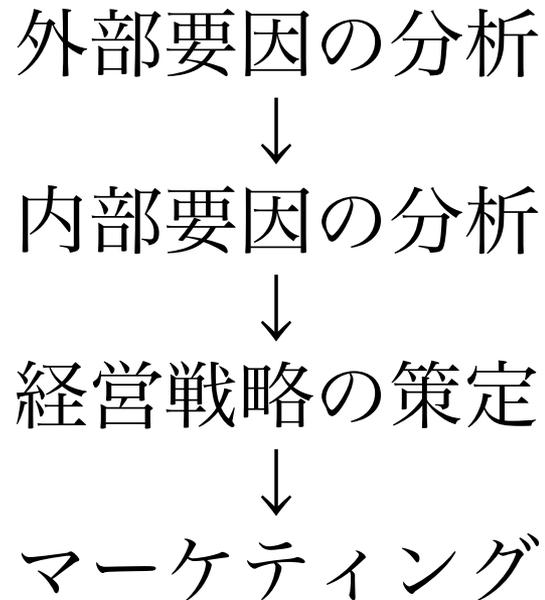


大学院において、経営に必要な高度な知識とスキルを得た者に授与されるのがMBA。MBAとは、税理士、公認会計士などの資格には相当しませんが、企業の採用や昇格において高い評価が得られ、多くのMBA取得者が企業の経営幹部やビジネスマネージャーに抜擢されています。また、起業家や経営コンサルとして活躍するケースも多くあります。近年、ますます**グローバル化を求められる日本企業においても特に歓迎される存在**となっています。

戦略の階層



分析・戦略フレーム



分析・戦略フレーム

状況分析：

外部分析:

What's going on outside your business

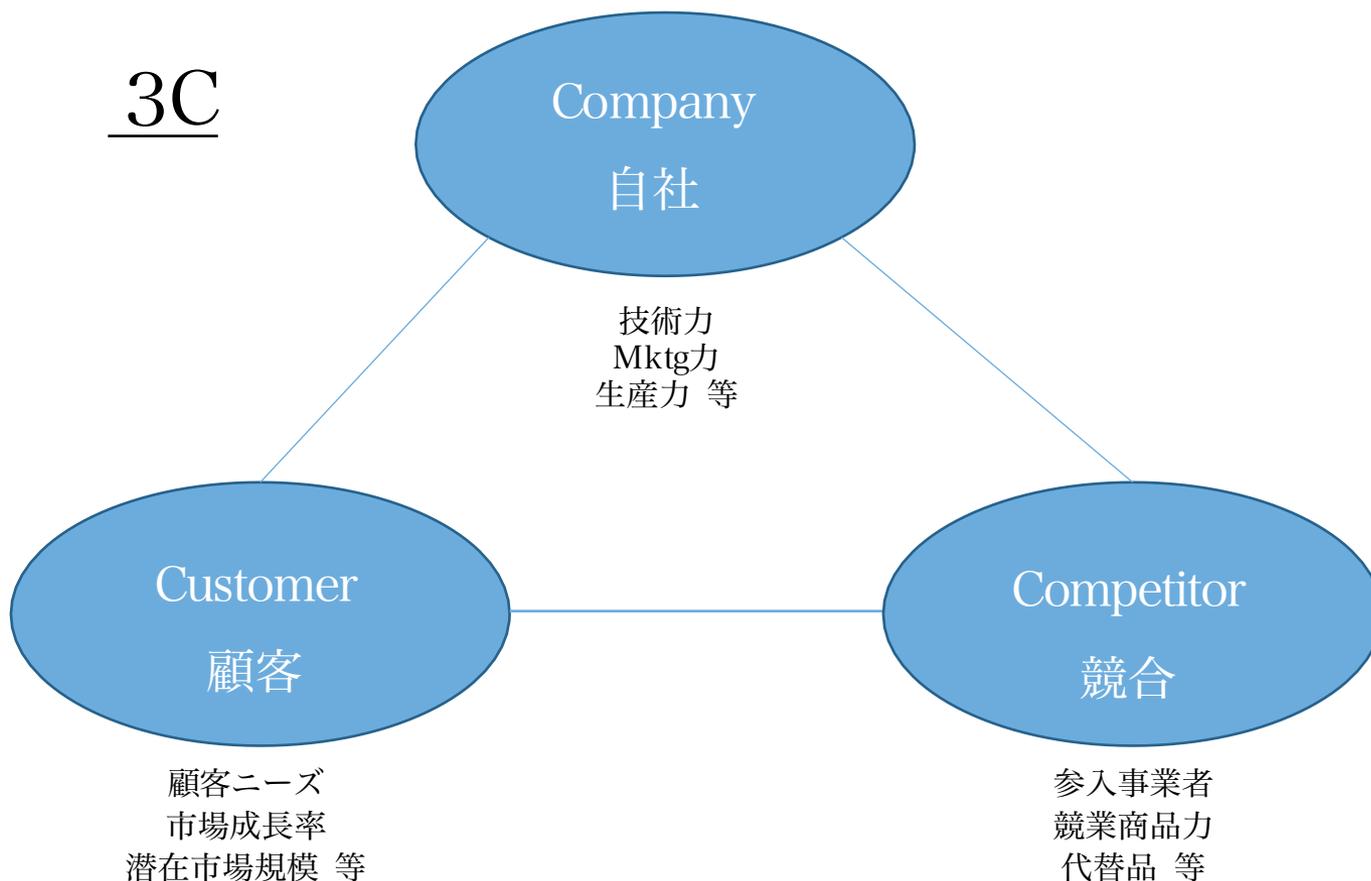
1. Porters 5 forces
2. STEEP
- 3. 3C**
4. Blue ocean Strategy
- 5. PEST**
6. Scenario planning
7. ANSOFF Matrix

内部分析:

What's going on with your business

- 1. SWOT**
2. Value chain analysis
3. Balanced Scorecard
4. VRIO
5. Resources based
view
6. Kotter Change Model

分析・戦略フレーム

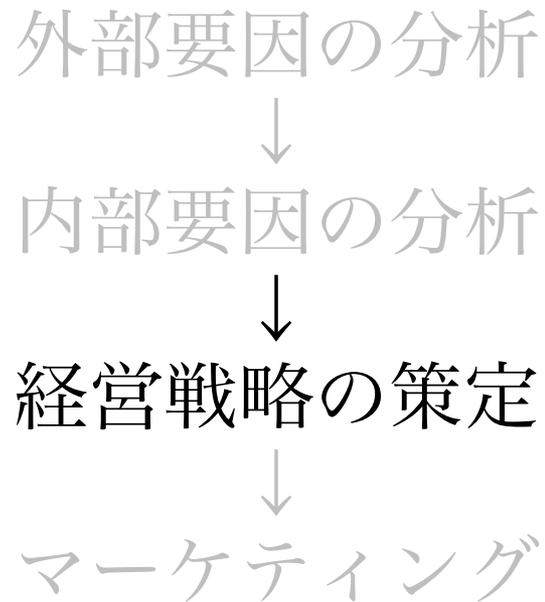


分析・戦略フレーム

SWOT

	+	-
内的要因	<p>Strength (強み)</p> <ul style="list-style-type: none">- 主力商品の多数の特許- 最新鋭の物流システム- ブランド	<p>Weakness (弱み)</p> <ul style="list-style-type: none">- 営業拠点が他社より少数- 工場の老朽化- 資格保有者の少なさ
外的要因	<p>Opportunity (機会)</p> <ul style="list-style-type: none">- 主力商品普及率の拡大- 競業他社の撤退- 規制緩和	<p>Threat (脅威)</p> <ul style="list-style-type: none">- 市場の成熟 (新規需要が見込めない)- 新規参入者の増加- 少子化・人口減少

分析・戦略フレーム

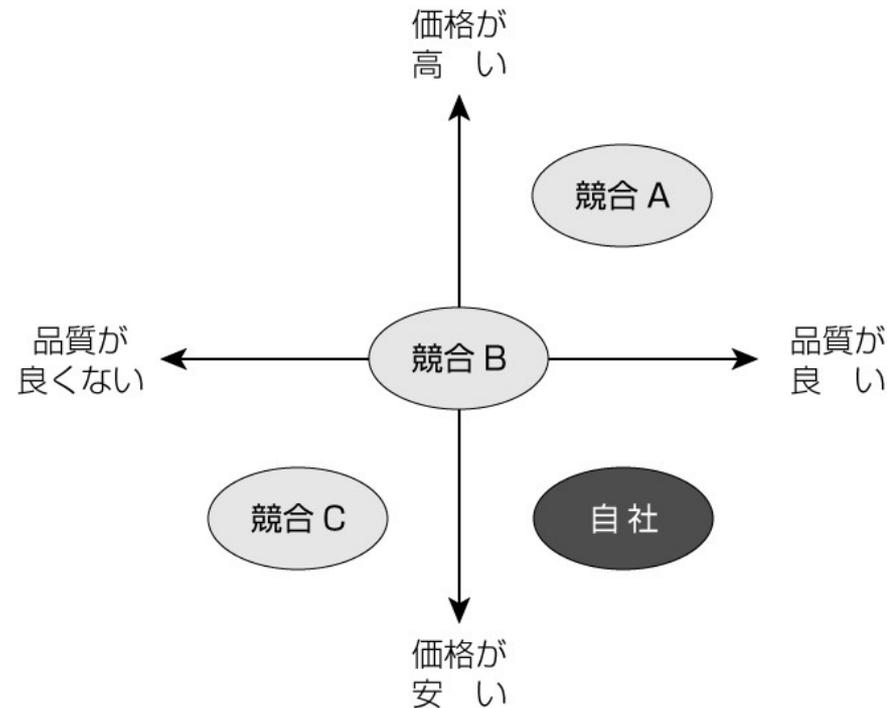


分析・戦略フレーム

戦略策定とアプローチ

「ポジショニング」 - 企業の成功は社会に対して、いかに対応・適合するかで決定する

ポジショニングマップ



「WORKMAN Plus」出店について

アパレル業界でのポジショニング



<https://www.businesscreation.jp/2018/09/08/低価格・機能性のポジションでありながら新たな/>

分析・戦略フレーム

外部要因の分析



内部要因の分析



経営戦略の策定



マーケティング

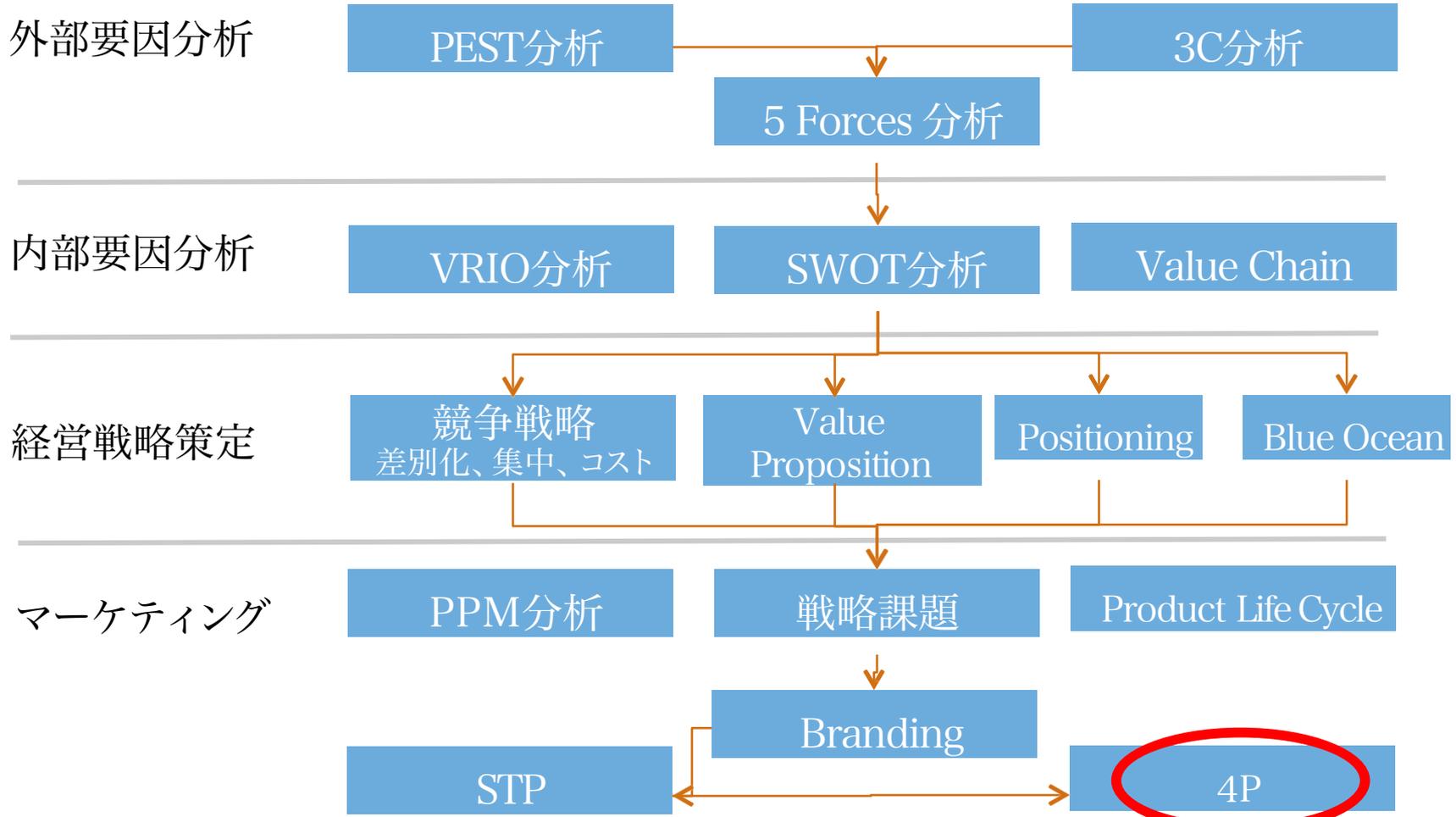
マーケティングとは何か？

顧客を知ること（理解すること）

※運や成り行き任せではない成功法を理解するため

分析・戦略フレーム

分析・戦略フレームの流れ



4P分析

Product
製品

製品を企画・設計・製造する

Price
価格

製品の価格を決定する

Promotion
プロモーション

製品の売上が上がるように、
広告・販促を企画・実行する

Place
流通

製品の販路を検討・構築し、
販売する



顧客

企業分析と事業企画②

今回の業界は？



飲食業界

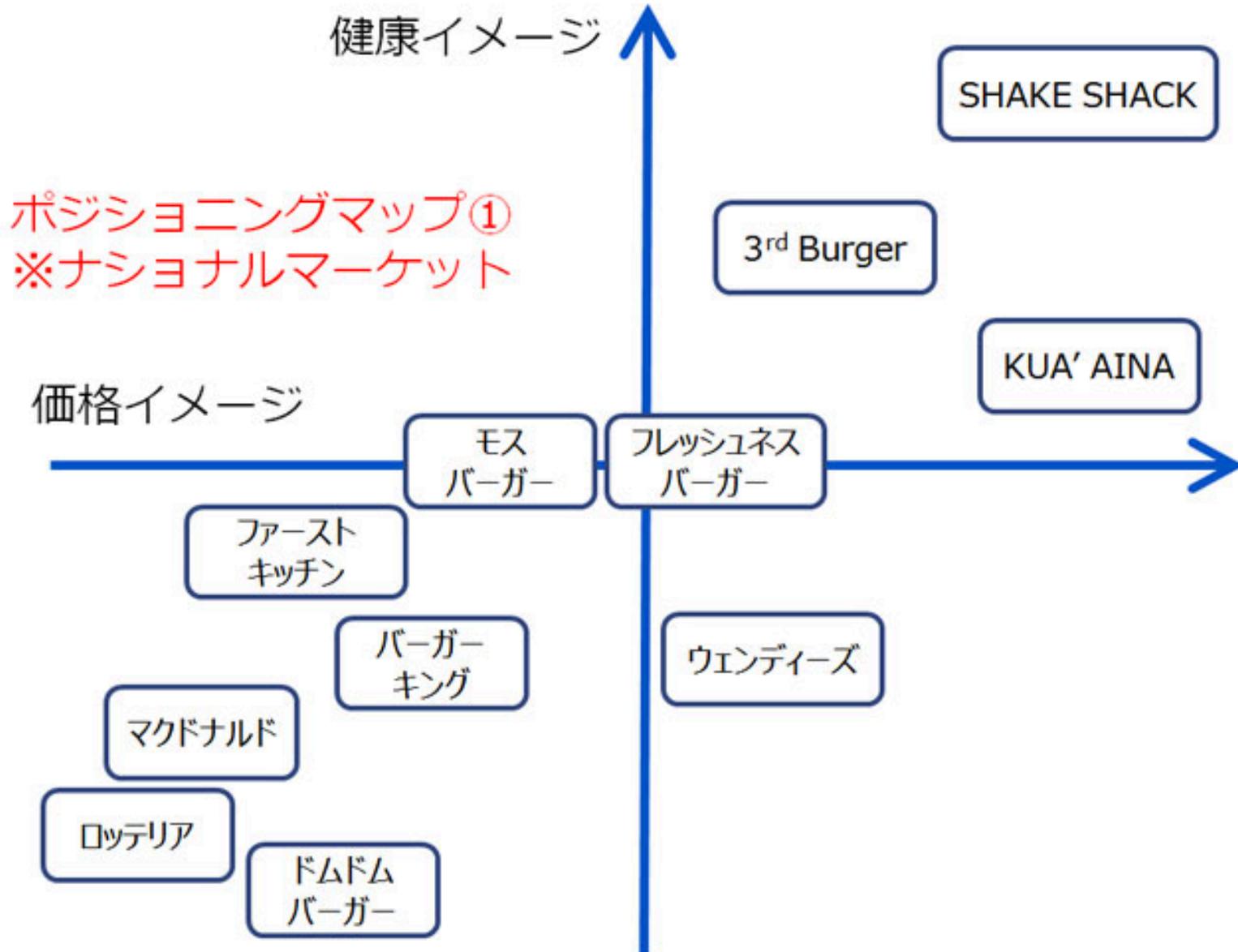


ポジショニング例

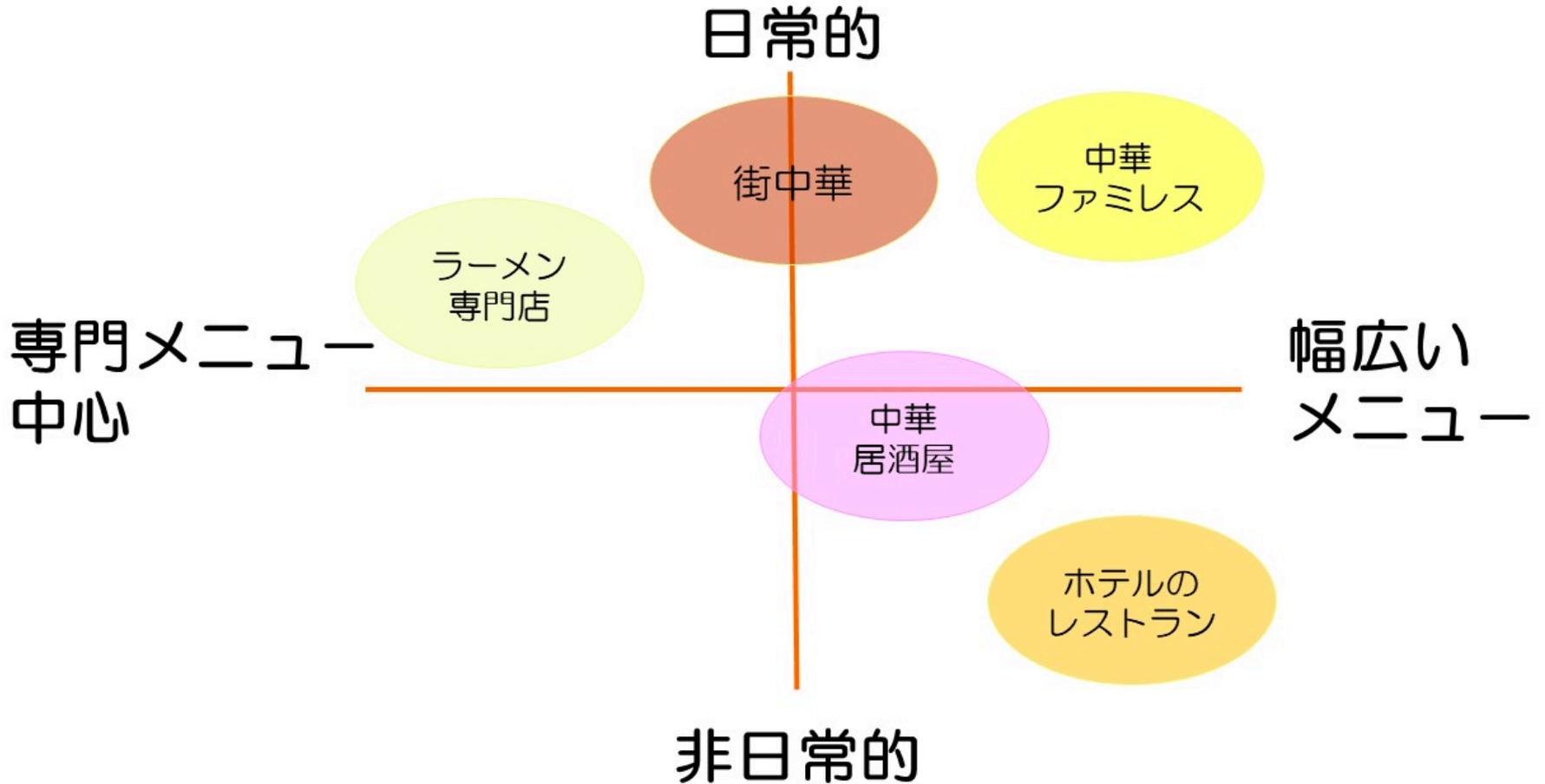
カフェ・喫茶店市場のポジショニングマップ



ポジショニング例



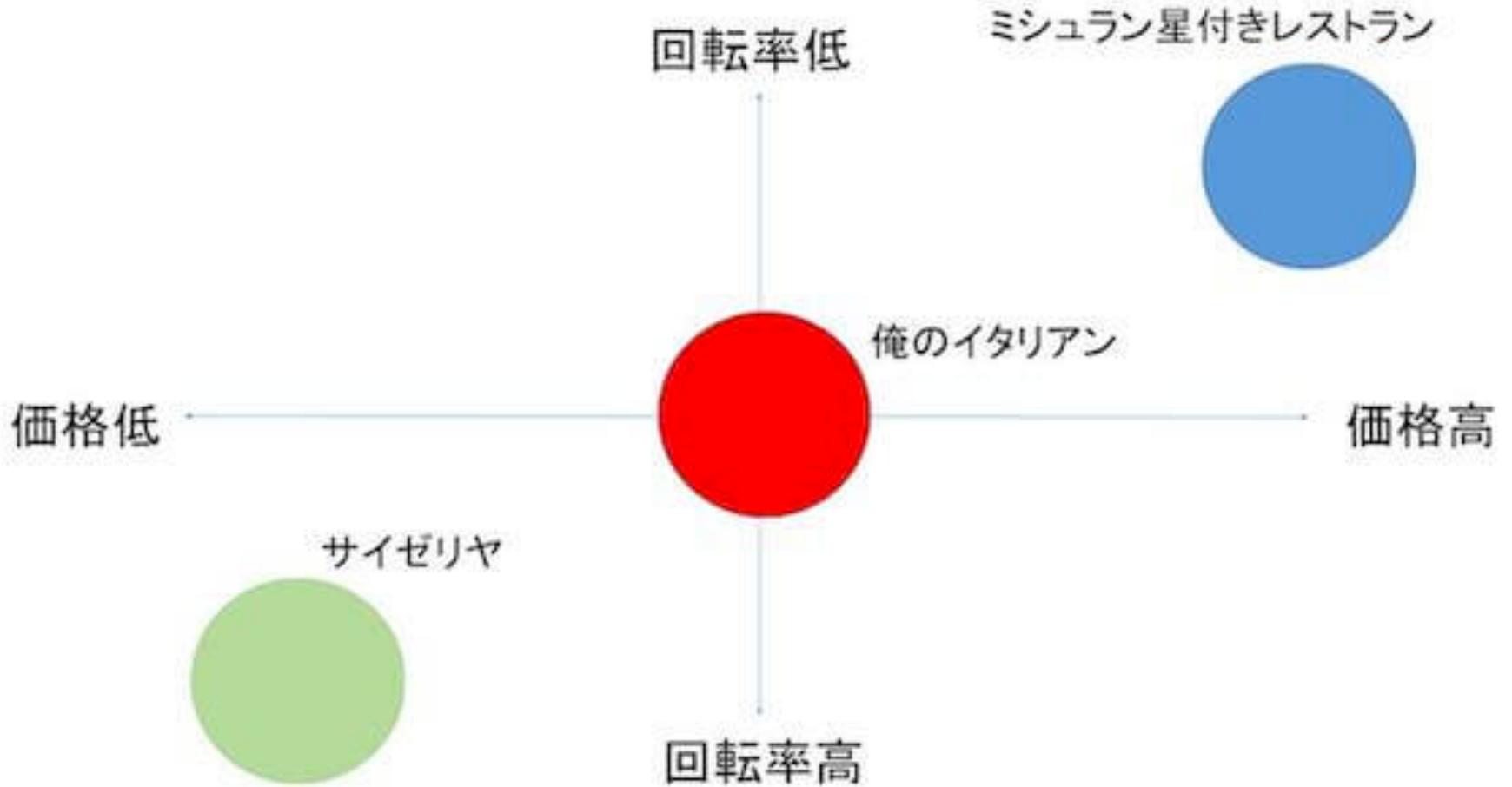
ポジショニング例

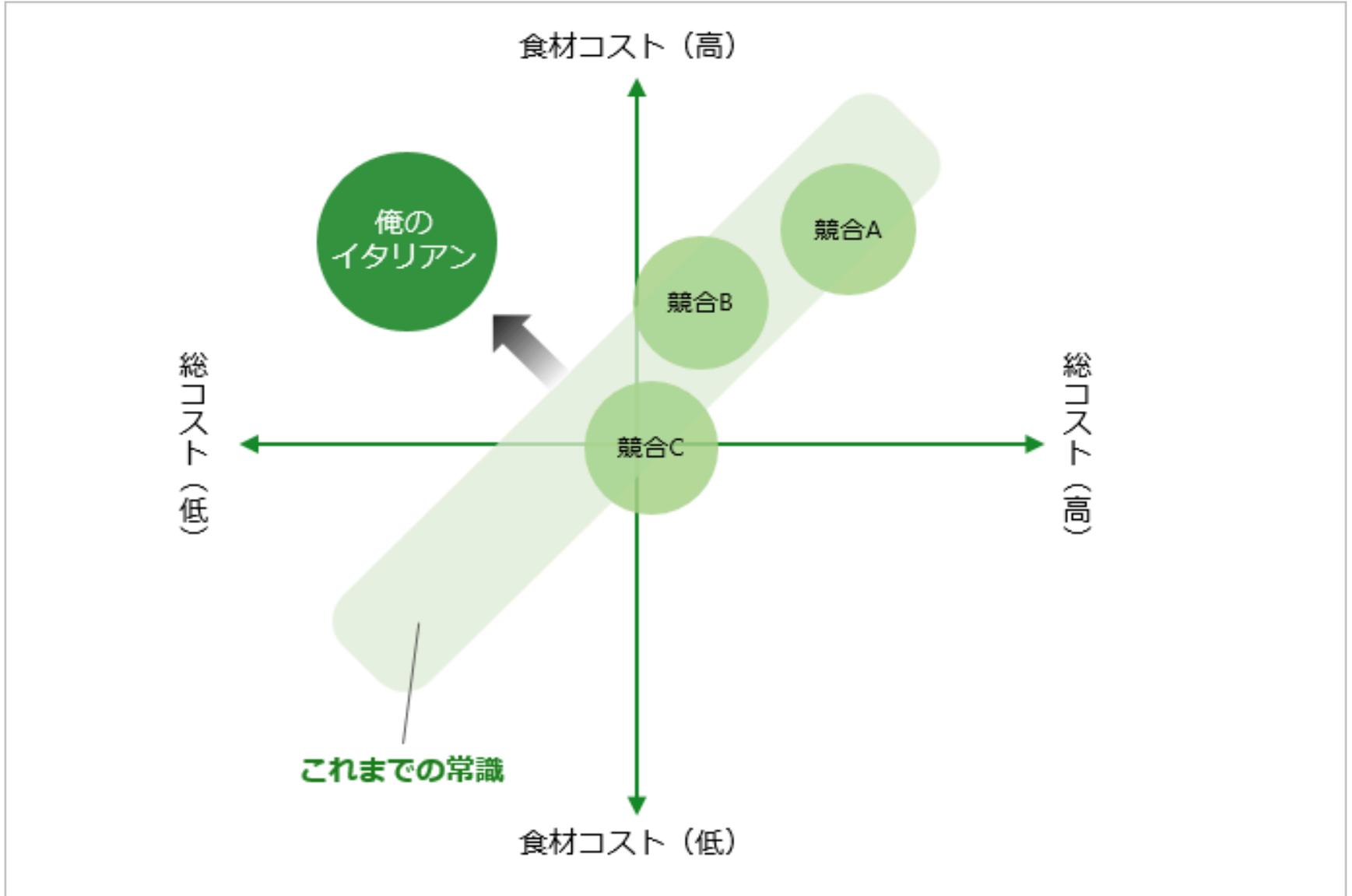




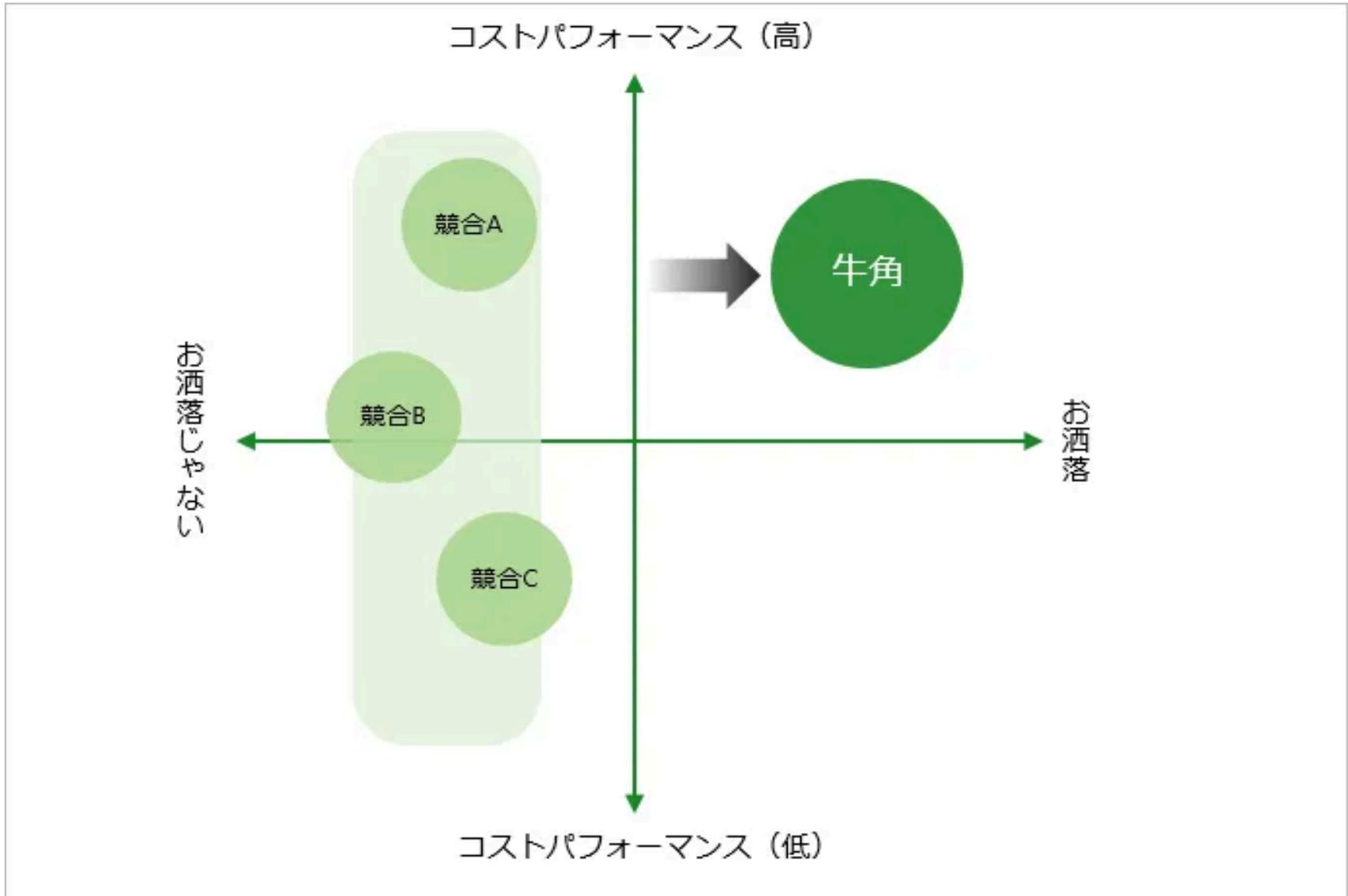
俺のフレンチ
イタリアン











いきなりステーキ：イメージ戦略

<http://ikinaristeak.com/home/>

居酒屋てっぺん：こだわり戦略

<https://teppen.co/>

油そば：収益戦略

<https://www.tokyo-aburasoba.com/>



Makuake

<https://www.makuake.com/project/sanmi02/>

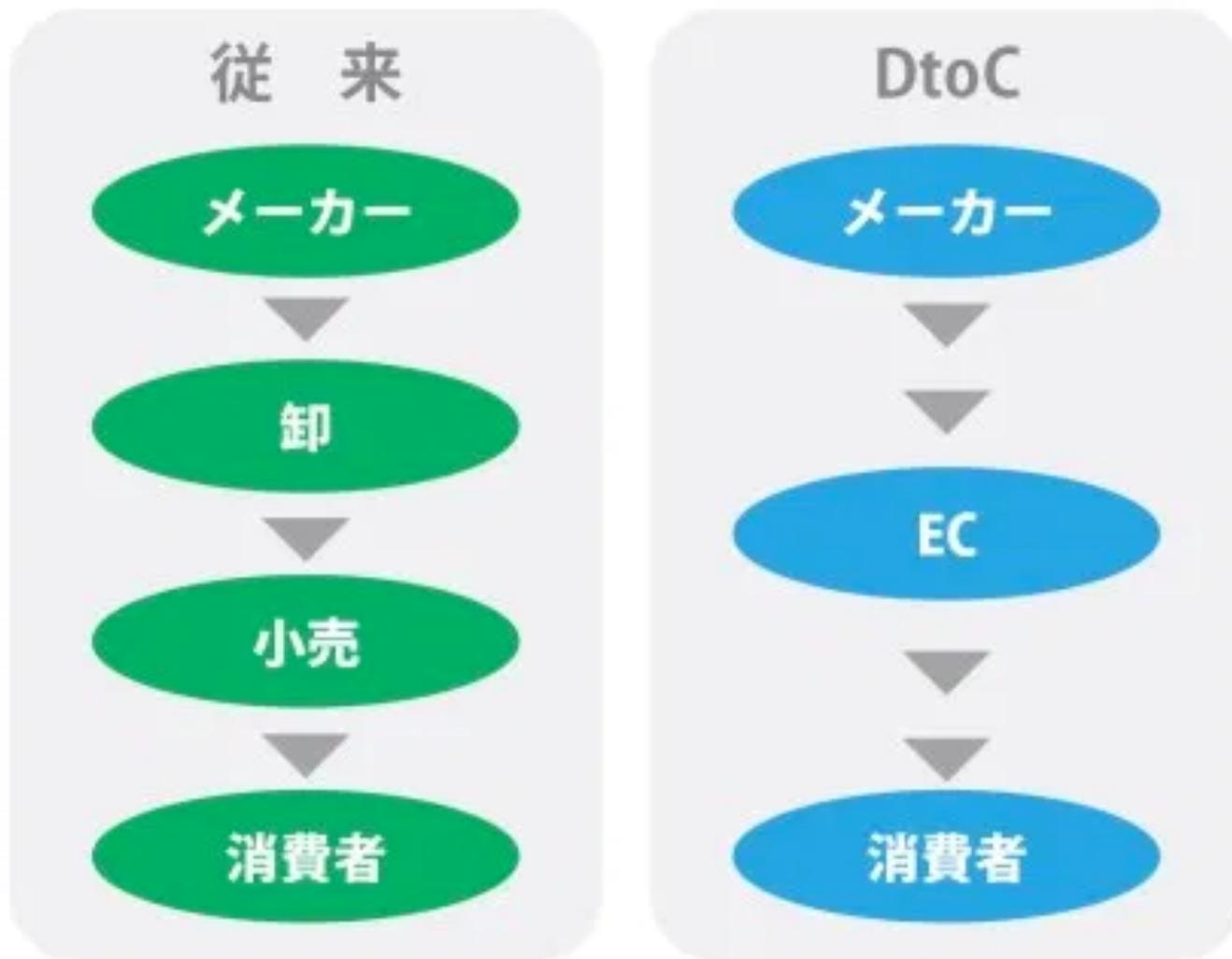


<http://neplusultra.bar/roppongi/>

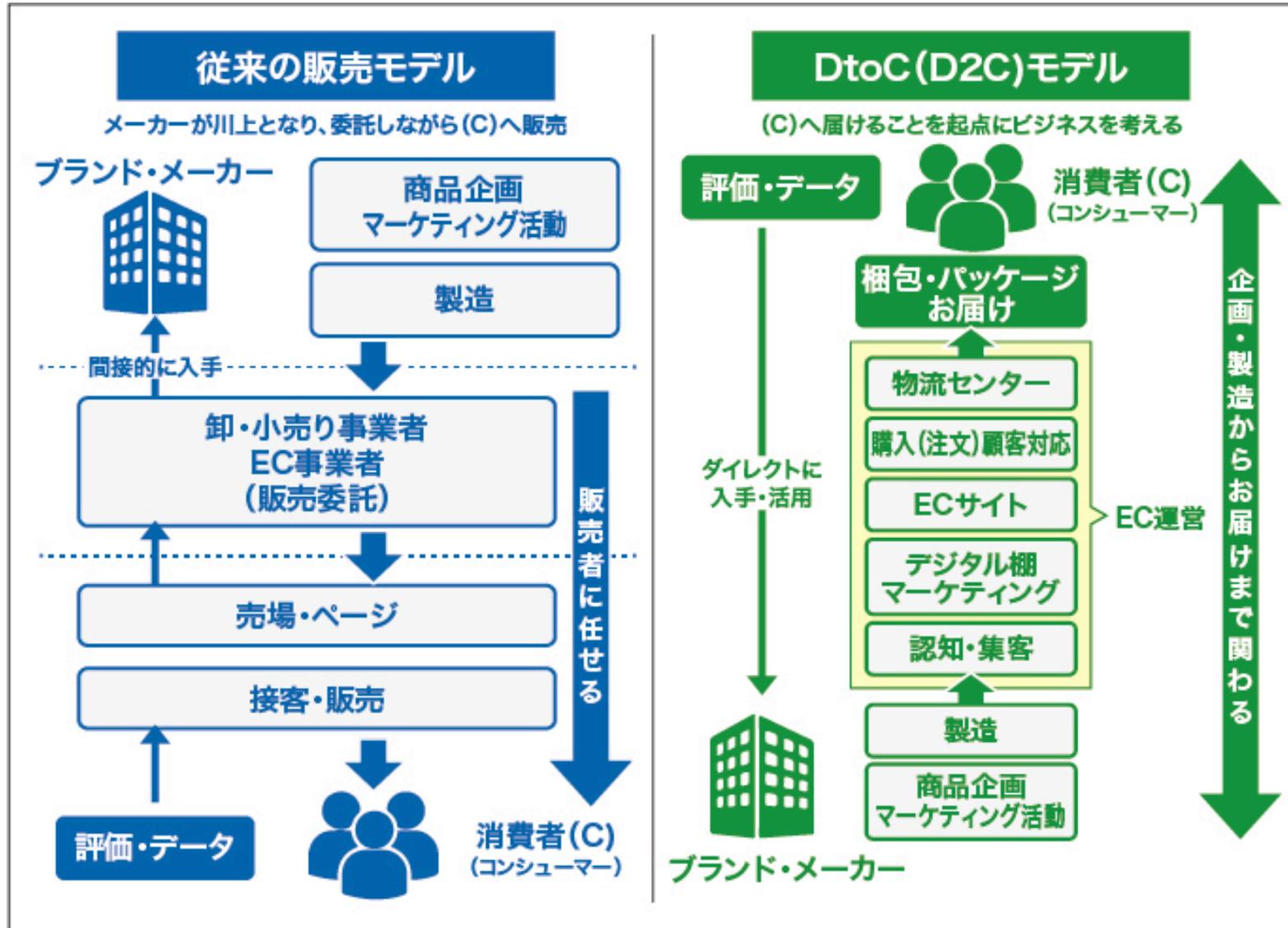
進む飲食業界のIT化！ 時代のニーズに応えたお店作りを



D2Cとは・・・



D2Cとは・・・



では、もし

みなさんが**飲**食業界で

起業するなら？

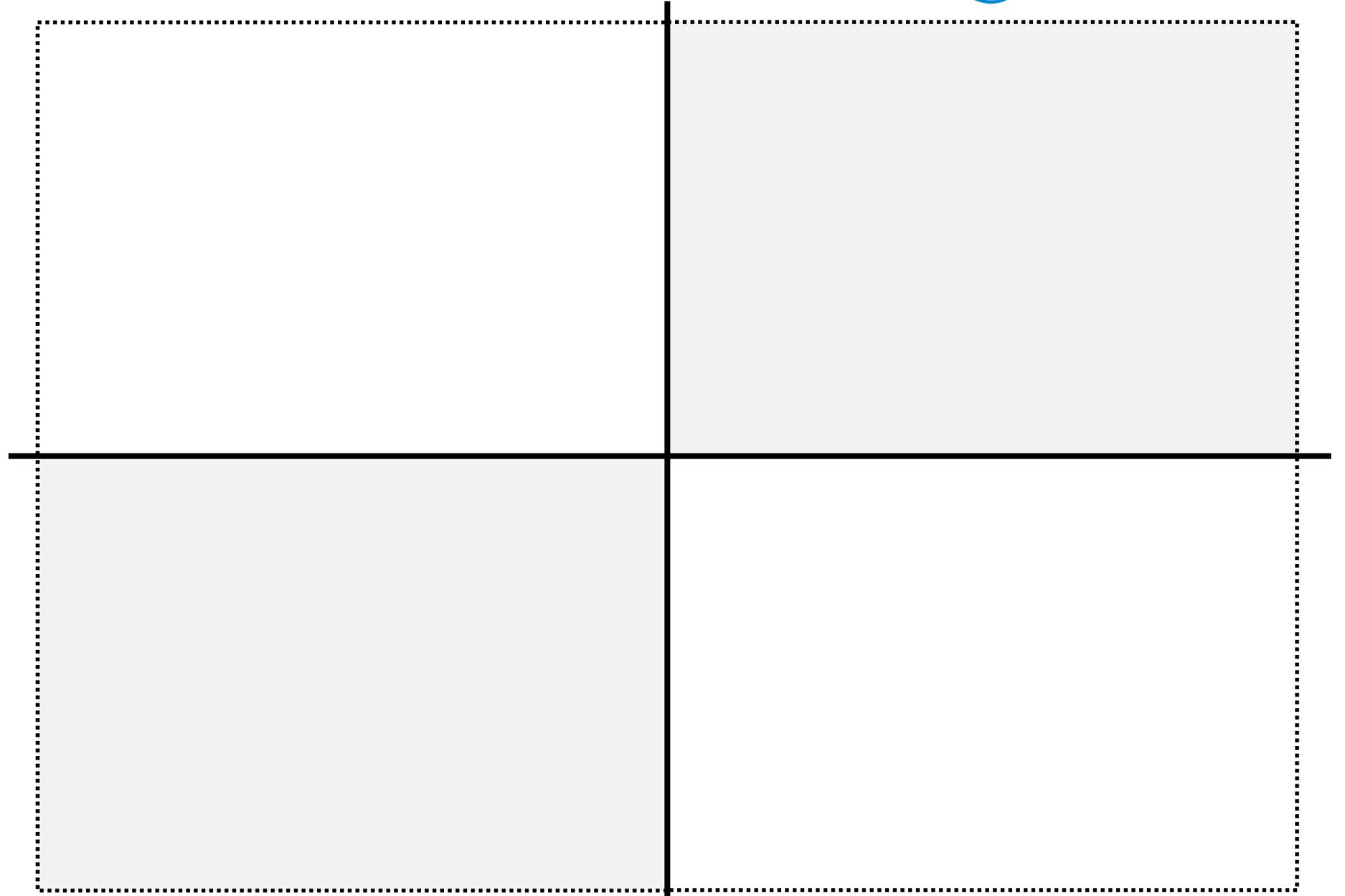
会社名

はじめに

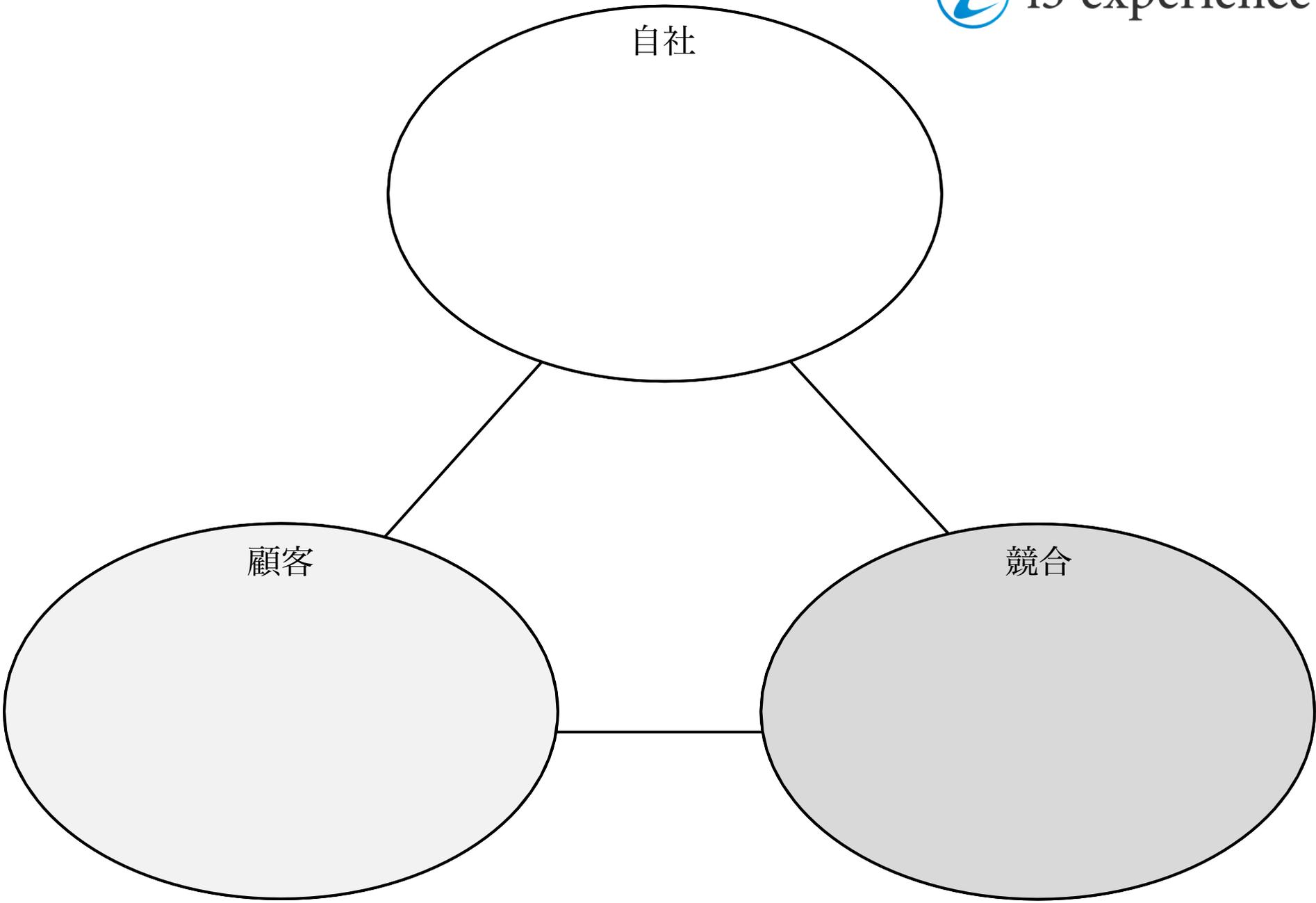
経営理念

ビジョン

分析・戦略フレーム：ポジショニング



分析・戦略フレーム：3C



分析・戦略フレーム：4P

プロダクト：製品

プライス：価格

プレイス：流通

プロモーション：販売促進



飲食業界



私なら・・・

会社名

BAR compass

経営理念

ワンランク上の人生を魅せるBAR

ビジョン

カップルは親密度が向上するプラス
1人でもバーテンダーに癒される空間

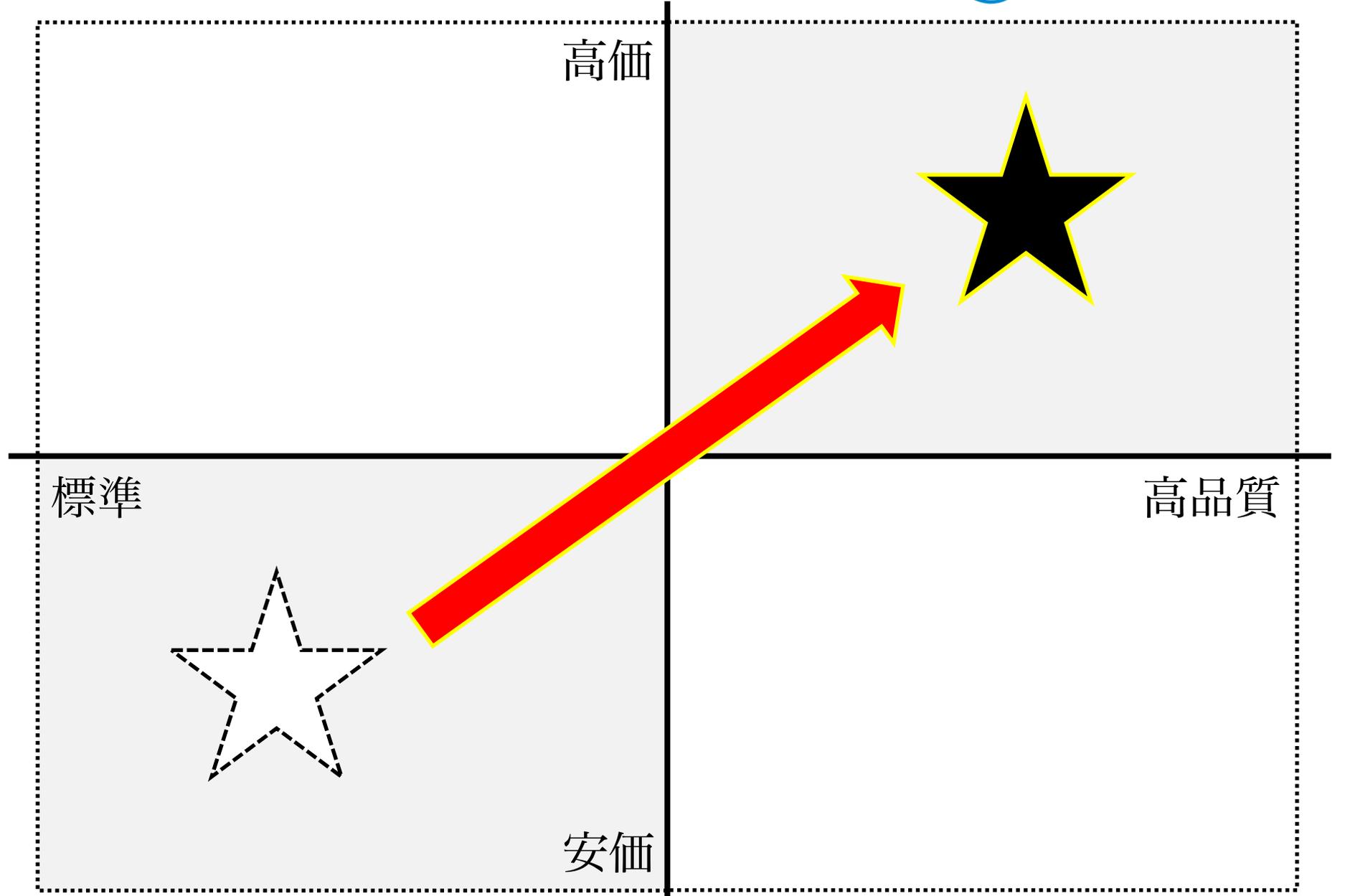
ペルソナ

30代の年収600万円以上の男性

もしくは

32歳の年収500万円以上の女性

分析・戦略フレーム：ポジショニング



プチ高級なBAR × 占い

データ活用

※バーテンダーの男女共に顔は中の上

プロダクト：製品

高級感のあるBARでの占い

男性（女性）がデートの2次会で連れて行きたい場所

プライス：価格

プチ高級感のある店内で

単価も1人4500円～

プレイス：流通

六本木の雑居ビルの1フロワー

カウンター7割、ボックス3割

プロモーション：販売促進

プロモーションはしない

無料の会員制（紹介制）、店外からは店がわからない

ポイント

①アプリ登録し、コースターにプチ鑑定

→コースターを見せ合う

②カップル鑑定、グループ鑑定、個別鑑定

→基本的に相性がいい流れを作る
→仕事、恋愛、やや下ネタにも対応

③次の日に来月の運勢カレンダーがアプリに届く

→また別な人とでも来たくなる演出





飲食業界





1年目 10~20万円
2年目 20~30万円
3年目 年収1000万円~

毎月1件営業 25万円~
毎月2件営業 50万円~
毎月3件営業 75万円~

1ヶ月目 5万円
2ヶ月目 10万円
3ヶ月目 15万円

Fin,,,