

神楽坂コンサルティング株式会社[®]

市場開拓支援

営業活動支援

財務戦略支援

組織戦略支援

商品デザイン支援

知財戦略支援

神楽坂コンサルティング株式会社の使命

社長にとり「自社製品」を開発して販売することは”夢”であり、大きな”経営テーマ”です。然しながら社長の斬新なアイデアを時間とコストをかけ製品開発しても、市場は簡単には受け入れてくれません。そこで社長は思いのほか市場開拓の壁が高いことを痛感させられます。しかしここで諦めては道は開けません。この壁を突き破らねば自社製品の市場開拓は見えてこないのです。神楽坂コンサルティング株式会社は「顧客を創造する」をテーマに「中小企業の市場開拓(販路開拓)」を支援するコンサルティング会社です。私たちは中小企業の市場開拓にかかわる様々な経営課題に応えられる専門家集団、チーム神楽坂を組織して中小企業の社長を応援します。

社長の 相談役[®]

社長の相談役[®] <http://kagurazaka-consulting.co.jp>

社長は決断の連続です。経営を左右する重要な問題も一人で決断しなければなりません。社長視点のフランクな相談相手として「社長の相談役」をシンボルマークにしました。市場開拓に軸足を置いた実務的アドバイスは社長の抱える悩みにお応えできると確信しています。

ドット 来るぞ[®]

ドット来るぞ[®] <http://www.kuruzo.com/>

ドット来るぞは中小企業の市場開拓や会社運営をサポートする「チーム神楽坂」が運営するWEBサイトです。「チーム神楽坂」は経営、マーケティング、営業、財務、人事組織、商品デザイン等の専門家集団で、社長が日々直面する様々な問題の解決に役立っています。



神楽坂コンサルティング株式会社代表 竹内一郎

中小企業が培ってきた沢山の「優れた技術」や「アイデア溢れた素晴らしい製品」が日本には埋もれています。技術マーケティング経験と会社経営の経験を活かして「中小企業の市場開拓」「中小企業ならではの会社運営」「中小企業の社長」を応援をいたします。