

決断力をサポート

小間番号

情報 44

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

〒162-0821 新宿区津久戸町 4-7 OS ビル 2F

phone 03 4570 0655

E-mail support@kagurazaka-consulting.com

市場開拓支援__社長の挑戦を後押し

自社製品の市場開拓は重要な経営課題です。自社製品を求めている顧客層を見つけ、市場を創造しなければなりません。中小企業にとりこれは至難です。そのために知的資産を活用し、マーケティング戦略を駆使、ユニークなビジネスモデルを構築します。私達、神楽坂コンサルティングは市場開拓に挑戦する社長を応援します。

営業活動支援__売れる営業組織を構築

営業はビジネスの入口です。良い製品でも営業戦略や販売作戦が無ければ売れません。継続して売するには社長営業から組織営業への脱却がポイントです。その為にはマーケティング戦略から営業活動まで一貫通貫で見直し、営業プロセスを明確にして、営業組織構築と営業育成をしなければなりません。私達は売れる営業組織構築のお手伝いをいたします。

財務戦略支援__健全なキャッシュフロー

財務経理の管理体制を強化することは、会社の利益と資金繰りを改善するための第一歩です。月次決算体制を整え、会社の業績を迅速に把握して利益や資金繰りなどの財務戦略をご支援いたします。また素早い業績の把握は、金融機関との関係を円滑にします。さらに営業活動支援と連携することで、より実践的なキャッシュフロー経営を目指します。

組織戦略支援__採りたい人材が見える

採用のために投じられる費用や労力と時間、そして入社後の人件費や育成のための機会や福利厚生費など、企業にとって大きなインパクトを与えます。経営資源の根幹とも言える「人」の採用は、長期間に渡って御社の事業に深く関わる事案であることは間違いありません。私たちが長年培った経験から言える事は一つです。最適な人材採用が最大の効果を作り出します。

商品デザイン支援__売れる製品作り

消費者が製品を購入時に、性能、値段、耐久性等を選択の条件としてまず検討することは事実ですが、かといって競合他社がひしめく市場において、デザイン性の低い製品は性能も低く見られ、敬遠されてしまいます。消費者が購入を決めるにはそれなりの理由が必ずあります。私たちはあらゆる角度、視点から問題をとらえ、売れる製品デザインをします。

知財戦略支援__特許マップの作成

製品を市場に投入するにあたり、知的財産においてどの程度の優位性を持っているのか、製品を構成するために足りない技術・知的財産があるのか、製造等の障害になる権利は何か、これらの権利は誰が保有しているのか等を確認しなければなりません。特許マップを作成することで、様々な課題が浮き彫りになってくるはずです。