

3. チャンス（ピンチ）をモノにする要点

1. 変化したくない

多くの人は安定にしがみつきたい。変化することは不安であるからだ。
世界が変化しているのに、《変化したくない》と安定にしがみつことは、大きな波に飲み込まれながら、同じ場所に留まろうとするようなもの、土台無理なことである。

2. 賛否両論

お客様の心を動かす新規事業を生み出すプロセスにおいて、意見の衝突はつきもの。
その際、経営者は、他のメンバーの意見に安易に屈するのではなく、信念を持って自分の考えを主張することが重要だ。

3. 改革の実践は闘争である

ビジネスで勝つためには、闘争心が必要である。
経営者は、闘争心を燃やし続けなければならない。



4. クレームは革新の宝

お客様から寄せられる痛切なクレーム！！
お客様のクレームに、真正面から取り組むことは、会社を生まれ変わらせる上で、もっとも確実で、かつお金が掛からない唯一の方法である。

5. 市場の日常的な安定が崩れ、窮地に追い詰められた時

新しい成長をもたらすビジネスモデルを見つけるチャンス！！
新しい売り方はないか
どうすれば価値あるビジネスを創造できるのか

【参考書籍 『マーケティング・ジャーニー』 神田昌典著 日本経済新聞出版】



税理士法人 大平経営会計事務所
〒440-0083 愛知県豊橋市下地町字横山 45 番地の1
TEL: (0532) 53-5333(代) FAX: (0532) 53-5118

