

事業戦略立案フロー例(東京創研提案実施例)

STAGE A

現状分析調査

事業開発視点

TASK00
事前ミーティング

- 目的意識の共有化
- プロジェクト遂行方法の確認
- スケジュールの再確認

TASK01
商圈分析調査

- 営業エリア内の市場構造の把握
- 営業エリア設定の検討

TASK02
顧客構造分析調査

- 自社顧客の状況把握
- 自社顧客の取引内容分析
- 顧客のニーズ、顧客意向分析

TASK03
競合分析調査

- 競合他社と自社のポジショニング把握
- 競合他社と自社のサービス・商品比較

TASK04
店舗状況分析調査

- 支店の課題・問題点の抽出
- 各支店の行動実態の把握
- 各支店の改善点の検討

TASK05
経営分析調査

- 経営理念・経営戦略の再確認
- 経営計数上の課題確認
- 各支店の改善点の検討

TASK06
事業戦略立案会議

- 現状認識の共有(STAGE Aの報告会)
- 課題の重点化
- 打開策の検討

TASK07
暫定基本戦略の策定

- 課題の体系的整理
- 打開策の評価検討
- 暫定基本戦略の検討

TASK08
事業戦略立案研修

- 事業戦略立案研修
- 事業戦略事例研修

TASK09 事業戦略立案1
戦略目標・ビジョン検討

- 戦略目標値検討
- 戦略ビジョン検討

TASK10 事業戦略立案2
個別戦略検討

- 個別戦略検討
- 具体化策精査

TASK11
事業戦略の策定

- 事業戦略案の策定
- 実行計画の策定
- 事業戦略の自社内承認

STAGE B

事業戦略立案

基本戦略と具体的戦略