

ビジネス思考力養成セミナー 基礎力養成講座テキスト

見本

注意

研修効果を高めるため、講師から指示があるまでこのテキストは絶対に開かないで下さい。

先のページを見てしまうと、解答解説が載っているため、研修効果が半減します。講師の誘導に従ってページを送ってくださいますようお願い申し上げます。

※各ページに掲載の文章・画像の無断転用を禁じます。すべての著作権は(株)監査と分析に帰属します。

一番重要なことは、正しい問題を解くこと。間違った問題を正しく解くと、より深刻な問題に発展する。

Ex.「携帯電話会社の売上増」

●販売奨励金がなくなってしまった。販売店のモチベーションアップの為に別の形でキックバック率をもっと上げなければ、他社との厳しい競争には勝てない。

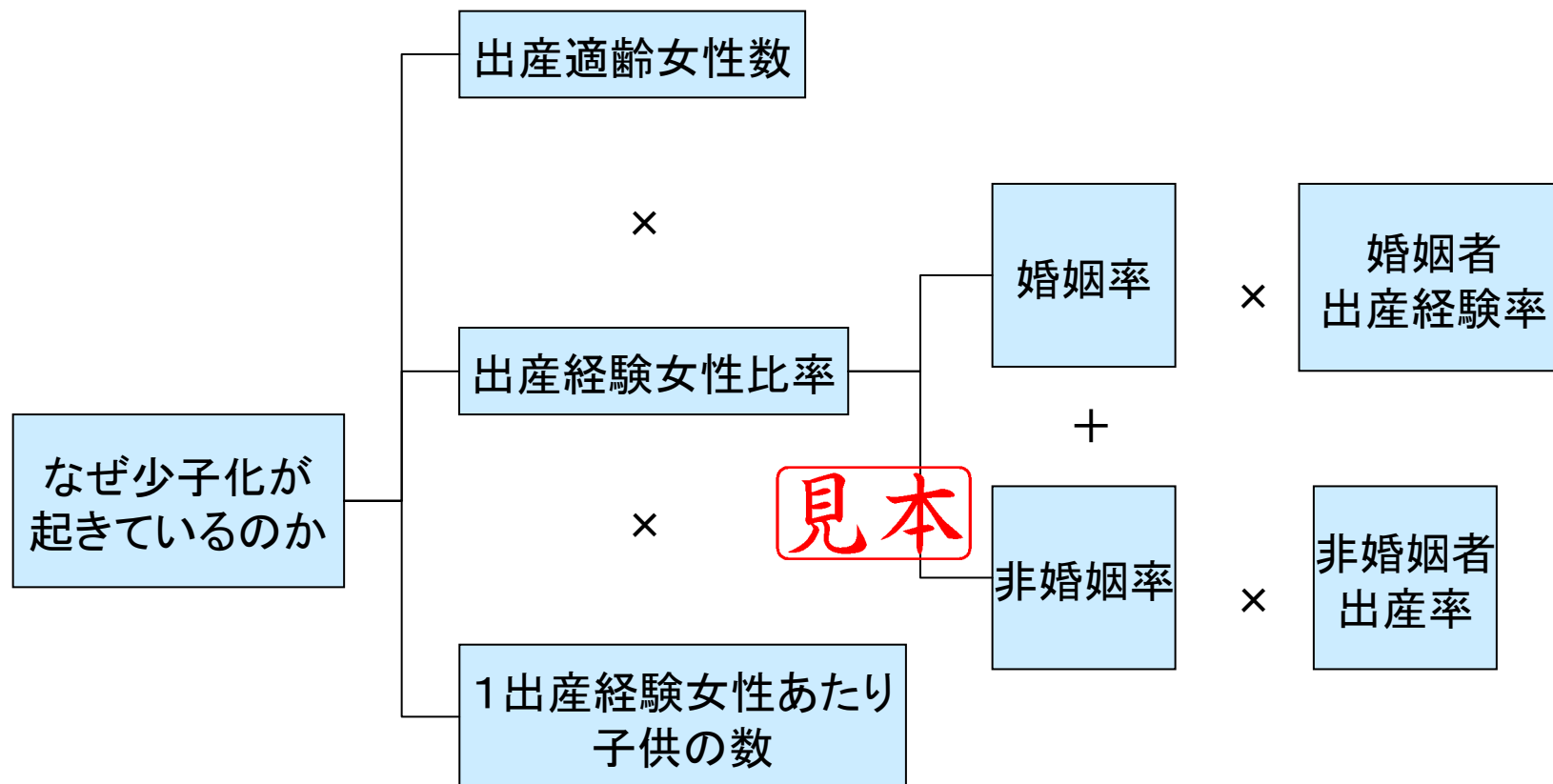
見本

→コンプライアンス無視の方向に走るありがちなパターン。

●新規サービスで売上を増やそう

→ユーザ不在の過剰機能に進みがち。

→しかし、すでに市場が飽和状態に近く、以前の普及期に成功したやり方をいくら強化しても解決にならない。むしろ、コストダウンによる収益性改善の方が重要。



Cf. 最初の切り口は女性だが、男性側から見た切り口もどこかで入れないと「全体をカバーにならない」

- コンサルタント独自の情報源は量的な比率はごくわずか。公開資料の組み合わせで新しい発見がある。
 - CIA、旧KGBといった諜報組織でさえ、公開情報の分析にリソースの約8割を割いている
 - インターネットの登場により、情報の格差が急速になくなっている。無料で、パブリックの情報が増えている **見本**
 - 特に海外の情報に対するアクセスは飛躍的に楽になる。効率の悪い情報収集のための海外駐在員はどの企業も減らす傾向
 - しかしながら、それでも人を通じてしかとれない独自の情報はある。
Cf.同じデータでも見方が違う。ディープスマート。
- 付加価値は独自の情報源から、分析方法、視点に変化

