

講義内容【原田流 経営戦略思考法】経営にゴール無し

原田流マーケティング 5P フレームワーク



経営は 7 割人事 3 割財務



【人事戦略】

- ☑人材採用の悩み解決
- ☑採用ってどうしたらいい？
- ☑社員をどうやって教育しようか？
- ☑社員が思い通り動いてくれない
- ☑社員が責任感がない
- ☑ダメな社員の辞めさせ方
- ☑給与制度の競争力は？
- ☑いい会社とダメな会社の事例
- ☑いい社長とダメな社長の事例
- ☑企業の危機管理の体制は？
- ☑どんな顧客にターゲットしたらいいのか？



【商品戦略】

- ☑商品戦略の基本的考え方ってなに？
- ☑独自性は？
- ☑客数と客単価はどう考えるべきか？
- ☑利益を生む戦略的思考は？
- ☑商品の種類はどう考えるべき？
- ☑積み上がる経営って何だろう？
- ☑ヒット商品の作り方
- ☑ブルーオーシャンレッドオーシャンってなに どちらを取るべき？



【価格戦略・財務戦略】

- ☑価格戦略の決め方は？
値上げ対応・利益最大化の戦略的思考・競争力は？
- ☑財務の最も大事な視点は？
- ☑倒産しない為の財務管理は？
- ☑儲ける価格のモデルは？
- ☑キャッシュフローマネジメント
はできていますか？
- ☑投資効果はどうやって検証しますか？
- ☑価格戦略の大事な仕組みは？



【広報戦略・マーケティング】

- ☑ブランドとは何？
- ☑ブランド資産の作り方
- ☑メディアミックスプランとは？
- ☑デジタルマーケティングとは何？
SNS・新ビジネスモデル・顧客価値向上
- ☑社内コミュニケーションのあり方
- ☑成功事例と失敗事例の紹介



【事業インフラ戦略 (IT, SCM, 店舗)】

- ☑多店舗展開の成功の秘訣 (失敗事例)
- ☑FC ビジネスモデルと実践事例
- ☑販売チャンネルの管理の仕方
- ☑サプライチェーンの実践力
- ☑インソース・アウトソースのバランスは？
- ☑ダッシュボードマネジメントの実践事例

参加者の声「美容業」

原田塾に入って、7年になりました。
特にこの6年で印象的な事は、フランチャイズを展開していて海外の取引しかり本当の仕組みを知る事ができ、経営の抜本的な改革ができました。コロナになる前からそのような事に取り組んでいたこともありコロナ禍では業績は好調でした。今までは、他社の成功事例を社内に取り入れてはハマらないこともありましたが、自らが自社にあった経営戦略を立てることにより、会社をスケールさせる土台を作れたことが良かったです。グローバルで活躍されていた原田さんのお話は常に新しい学びや気づきがたくさんありつくづく経営は奥が深いなと日々感じております。また、業績のよい他業種の方達とも毎回の懇親会で刺激しあえる場があることは私にとって非常に価値が高いです。色んな塾に行きましたが原田塾ほど実践に繋がったのが初めてです。日本一の塾だと思っています。

受講歴 7 年

参加者の声「針灸整骨院 / 整形外科クリニック」

我々は、社会を健康にという経営ビジョンのもと、鍼灸整骨院を軸に地域のトータルヘルスプラットフォームを確立しております。
私は感覚的にトップダウンで経営を行なってきましたが原田塾にて【経営者】がやるべきことが明確になりました。原田さんは大企業～中堅企業まで様々な経営者としての修羅場をご経験された経営者様ですまさに経営という戦場を駆け回り勝利されてこられた【天下の大將軍】です経営にゴールはなく常に日々課題解決の積み重ねです。今期グループは年商 70 億円。10 期にはグループ年商 100 億円と成長が見込めております。ここまで成長出来たのは原田塾にて学ばせて頂き実践してきた結果だと思っています今後も原田さんより、学び更なる成長をしていこうと思っています。様々なテーマに対して、経営者として思考すべきこと非常に学びになる経営塾です。

受講歴 5 年