



互幸会議

GOKO KAIGI

互幸会議にご参加ください!!

厳しい時代……あなたの**本業,副業,新事業?**

人生が豊かになる **CTPT**Marketingでビジネスが豊かになる

…講師役になったりアドバイザーでビジネスを!…

CTPTMarketing基本.02

2023.07-02

07月 2/2

互幸会議・主宰

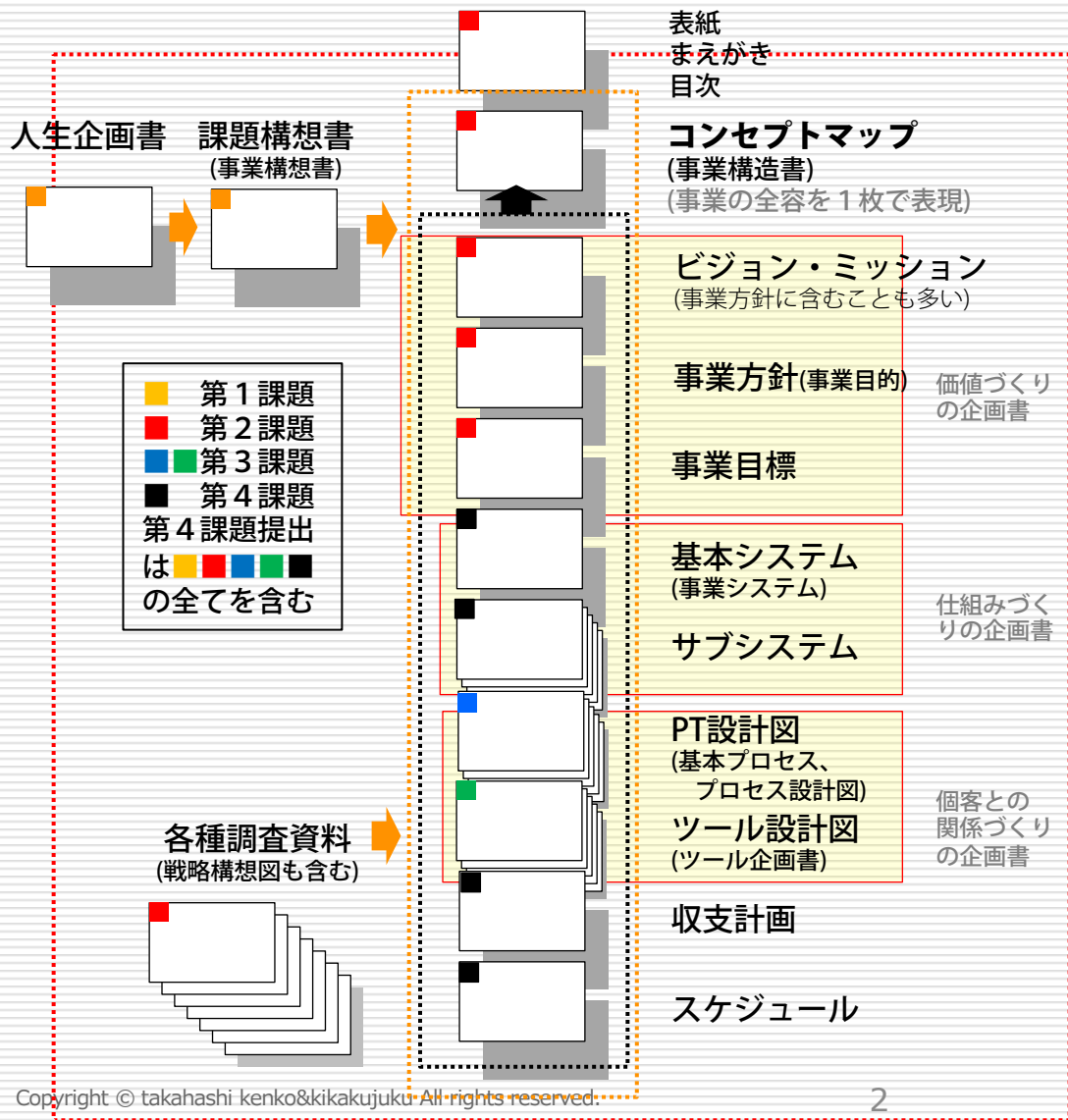
企画塾

株式会社企画塾・代表取締役塾長
高橋憲行

MP講座・課題の関係構造

フルパッケージ(フルセット)の構造

前回の再確認



MP講座での課題の構造は左記のような形式で成り立っています

受講された方は、よくご存知のとおりです

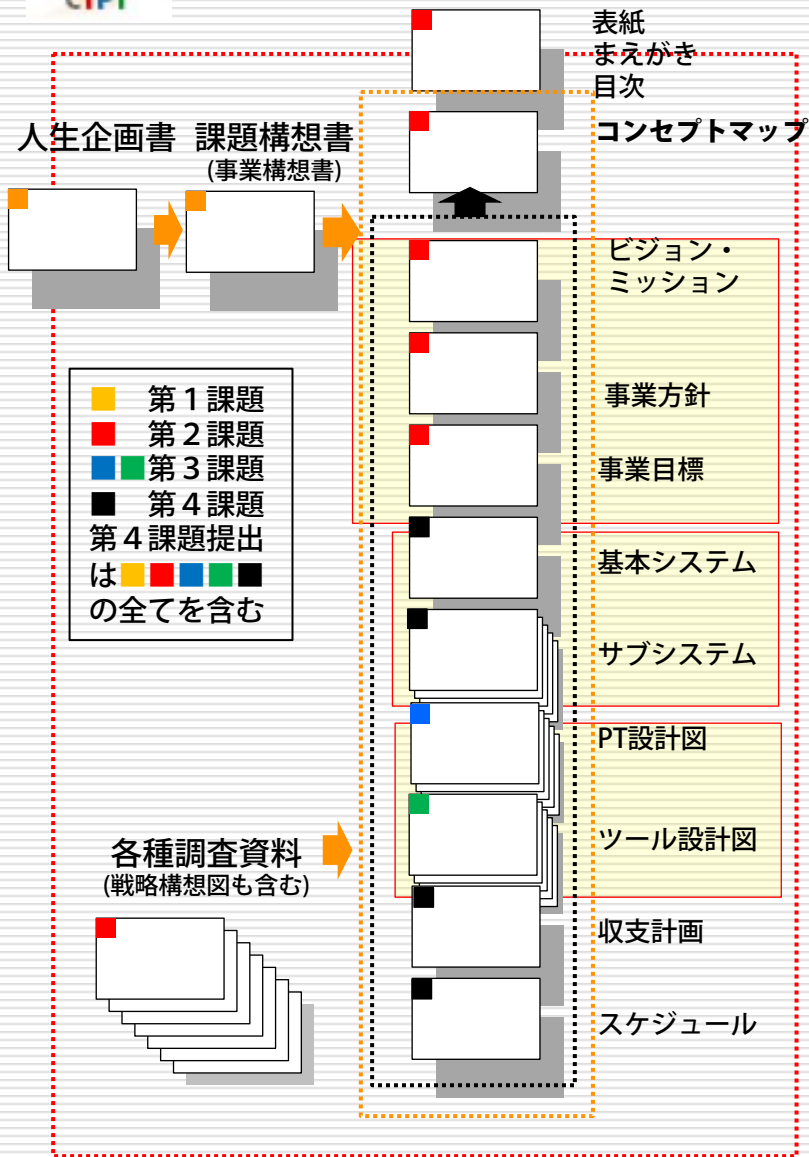


最初にいきなりフルセットの作成は非常に難しいと感じる人も



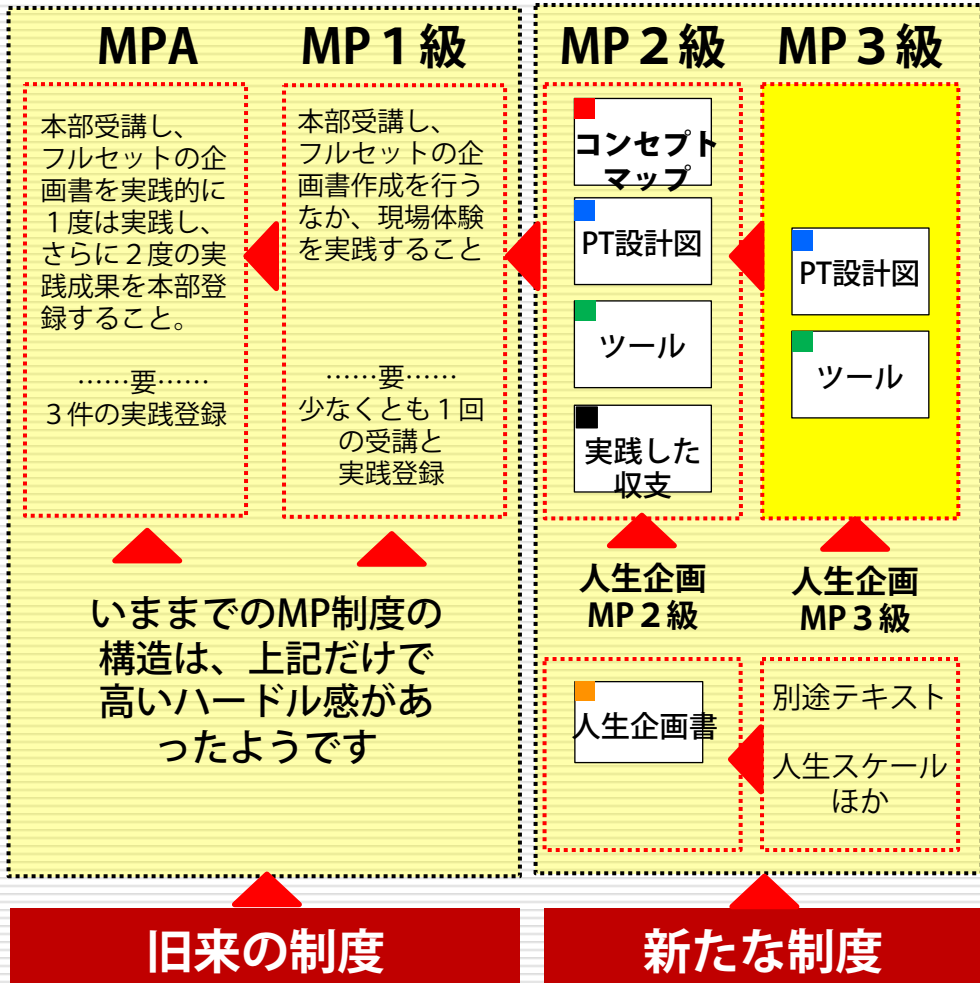
そこで、MPのステイタスレベルを、裾野拡大を考慮し、多様に設定することにしました

フルセットの企画書



各MPの位置付け 課題との関係構造

前回の再確認



企画塾の企画書の特徴

前回の
再確認



ビジョン・
ミッション
(事業方針に含むことも多い)

事業方針(事業目的)

事業目標

基本システム 一般的には
(事業システム) 組織図レベル

サブシステム

PT設計図
(基本プロセス
プロセス設計図)

ツール設計図
(ツール企画書)

収支計画

スケジュール

会計事務所や一般のコンサルの
経営計画によく欠けている部分

この部分は、それなりに描かれます
しかし**売上を作る原因**が、まるで描かれていない

ところが**収支計画(結果)**がつくられる
つまり、**因果関係**のない計画、書類が堂々
と作られているのです

← **さて、原因**となる要因を作成します
ここが**売上増の原点**(きわめて重要)です
つまりPT設計こそ売上を作ります

経営計画には、まったく欠落しています

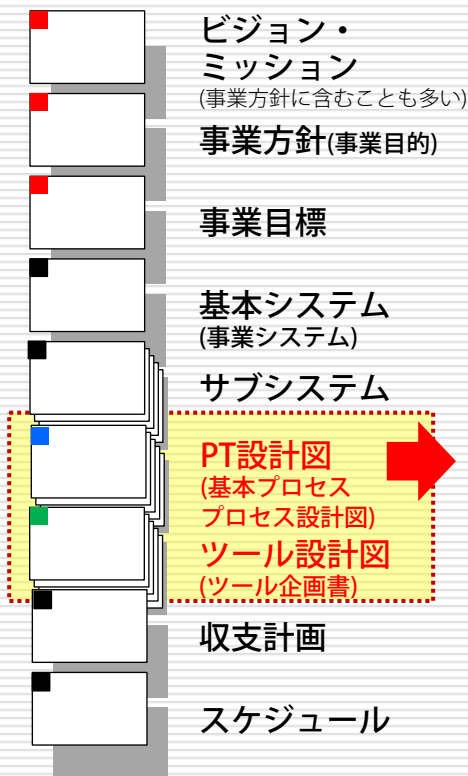
企画塾流のMPの強みです

企画塾の特色

企画塾の特色は2つの仕組みがあること

CTPTMarketingと企画書

新しいことを創造



双方の特性を持つ



CTPTMarketingは
どう売上を作るか、厳しい
時代でもとりわけ、PT設計
で増販増客



高橋憲行&企画塾は

新しいアイデアを作り出す、新
機軸を作る、新商品、新サー
ビスを作る……などを具体的
な方法論を作り出している。

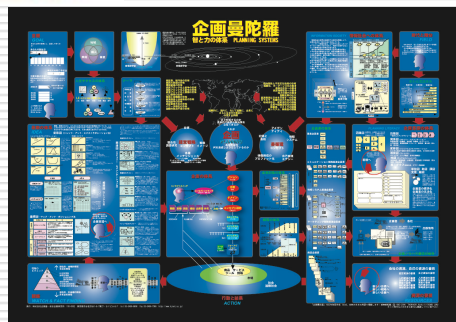


創造技法は
新しいことにチャレンジする、
新商品、新サービスを生み出す
ビジネスモデルを生み出す



結局、CTPTMarketingになりますが、ご理解下さい

世界観から、いますべきことへ!!



ちょっと確認しましょう!!

自分なりの世界観



社会で生きてゆく



ビジネスに関わる、経営する、スタッフとして参画する



成果を出す必要がある



明確な方法論を、具体的なレベルまで必要



細部にまでこだわり、スピード感を持って実践



CTPTMarketingの実践



成果を作り、PDCAを回し再生産と精度を増す

世界観を持ち、具体的に動く

JMMOは、PT設計だけで具体的に、即効起業!!

■テーマ

会計人組織化のための初期営業企画書
初期営業ツール一覧

■ねらい他

- 1・フォーメーションに添った、ツール整備
- 2・印刷を一切行わないオンデマンドツール・マーケティング展開 (新しい試みとして他へ使える)
- 3・会計人のメリットを明確にし、コンセプトをしっかりとさせること
- 4・徹底したツール品質で、顧客が感動すること
(A3のままで、顧客へと送るなど、徹底させる)

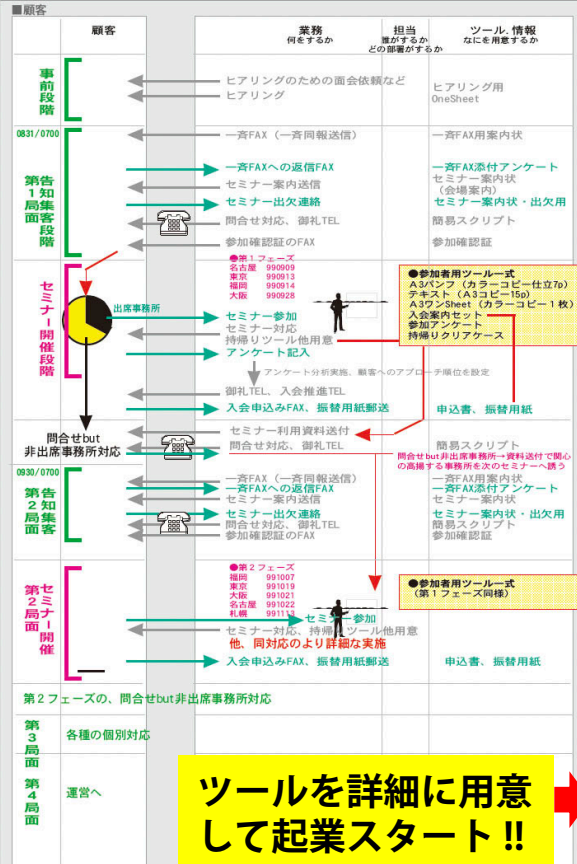
株式会社企画塾・総合企画研究所 代表 高橋善行
ver003 1999.09.10~2000.10

PT設計の意義

左図は、前業と同様に、プロジェクト開始直後に作成したものです。

プロセスが戦い方のフレームとすれば、ツールは武器にあたる。
このプロセスとツール、PTの設定が、プロジェクトの短期間ででの成否を決する。

プロセスを中心に画いたものと同時に、PTでツールとの関係性を明示して、スタッフとの情報の共有を果たした。



ツールを詳細に用意して起業スタート!!

準備ツール一覧



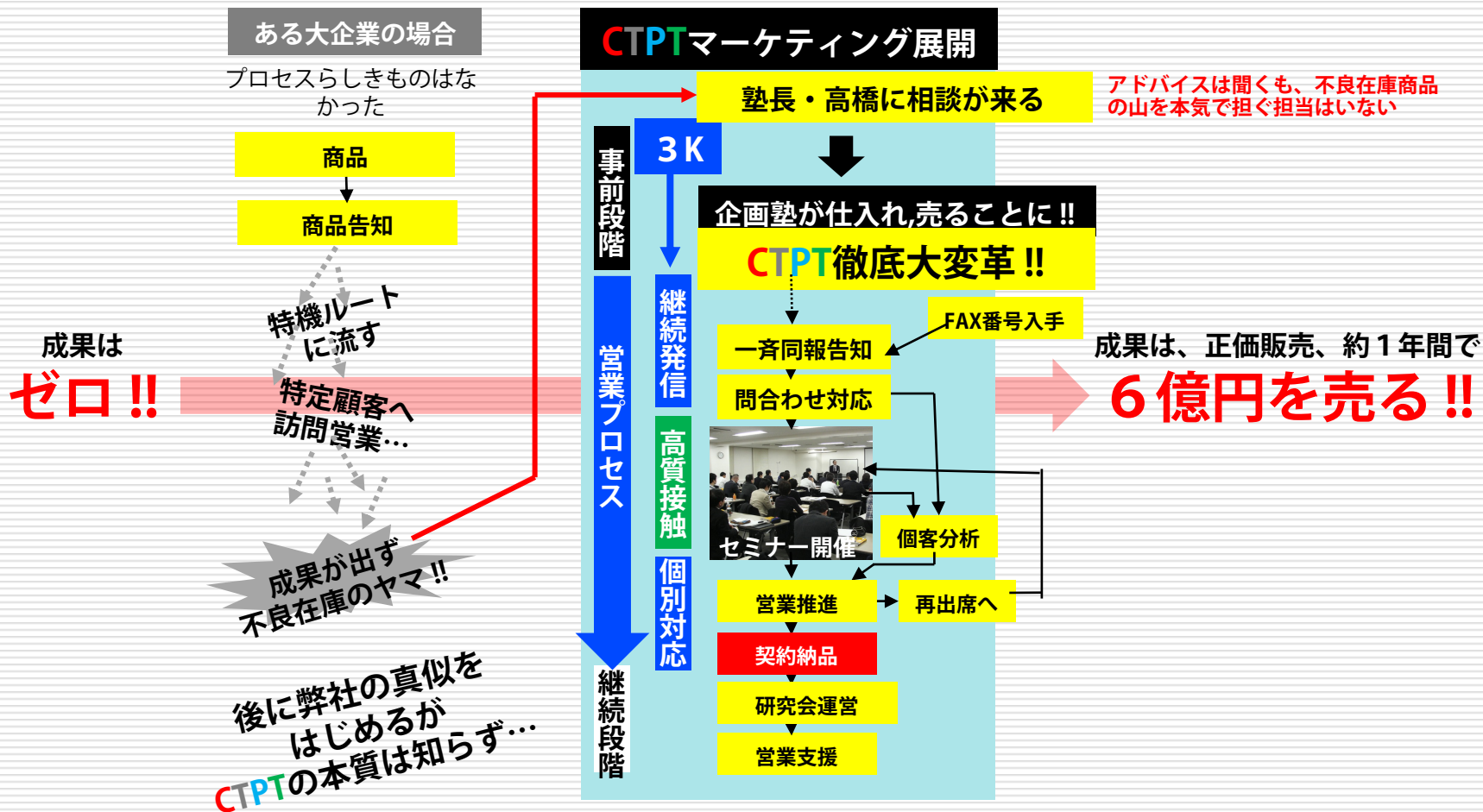
ツール細目などに留意するか	ねらいと内容	顧客対応シーン顧客が見るシーン	仕様	準備数量
●ヒアリング用 On eSheet	税理士を10数人、メディア (税理士新聞、シリーズ) などにヒアリングを実施。そのたき台として簡単なOneSheetを	業界ヒアリング各界の人選と面談の際に利用する	A3 OneSheet カラーコピー	20枚
●一斉同報用 FAXS heet	セミナー内容の案内状	ファクス送信	A4 2枚セット	2枚出力 6000送信
●会場案内FAX	問合せに対し、各地の会場案内、日程を送付する	ファクス送信	A4 2枚セット	問合せ数 推定300枚
●参加確認証	数日前に参加確認を送信し当日直前欠席を防ぐ	ファクス送信	A4 1枚	参加数 推定100枚
●セミナー資料				
●解説パンフ	パンチを開かしたパンフ	セミナーで提供か、	A3 8p カラーコピー	約300セット
●解説OneSheet	多忙な人向けのOneSheetでの解説書		A3 OneSheet カラーコピー	約300枚
●講演テキスト	講演テキストは『増売拡販大辞典』の事例を提供		A3 14p コピー	約300セット
●感想アンケート	入会意向がどうかをチェックするためのアンケート	セミナーのみで利用	A4 コピー	参加数 約100枚
●申込みセット				
●入会案内	入会案内、会則、申込書、振替用紙 (集金代行) と振替用紙返送用封筒のセット		A4 カラーコピー	約300セット
●入会申込書	重要な点は入会促進。そのため早期入会特典に徹底的な工夫を行う	セミナーで提供か、A3バックの中に添付して宅急便送付	A4 カラーコピー	約100枚
●価格一覧表				
●振替用紙	東総債 (クオーク)		数枚組み 複写用紙	約300セット
●返送用封筒	企画塾版成封筒 (A4) (27x18)		横封筒	約300セット
●クリアファイル	申込みセットを入れるクリアファイル		A4	約300枚
●クリアケース	セミナー後に、パンフ、申込みセット、さらに購入書籍などをしっかりガードして持ち帰ってもらうためのクリアケース		A4収納 サイズ	約100個

第2局面も、ほぼ同様なフォーメーションで実施するために、詳細を略す

ツールの詳細にもこだわったPT設計での成功だった!!

CTPT Marketingは不良在庫も売り切る

徹底したCTPTの大変更の実践



大企業は、実績ゼロ……企画塾は年間6億円を売る

なぜ大企業は成果が出なかったか？

従来の販売方法を踏襲し、細やかな工夫ができない

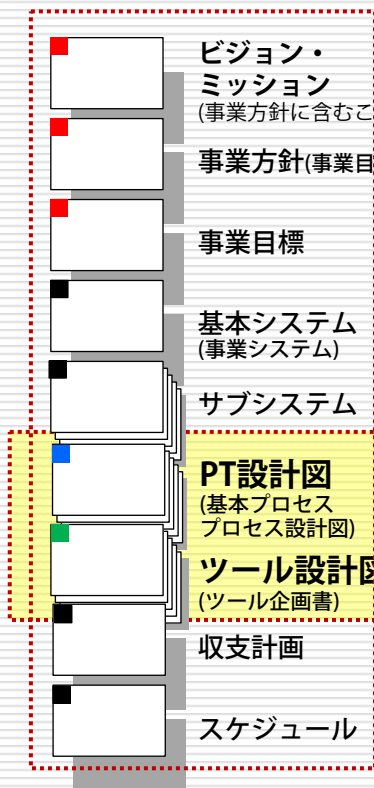
経営者は全体像の把握を



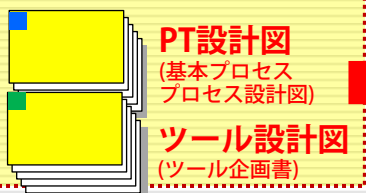
現場への明確なPT指示を!!



ないし、PTを理解した現場担当者に任せる



起業開業は自身が理解して実践する必要があります



大企業は、10年単位の大ヒットに依存し、失敗は星の数ほど

PTはビジネスの生命線!!

前回の
再確認



起業開業は、全体を把握してPTを徹底すること

既存の企業も、現場はPTの徹底を怠らないこと

PTは、デジタル依存症にならず、顧客志向を中心に
デジアナ双方で設計すること

不況でも少子化でも、PT徹底が増販増客を果たす

急成長企業は、コンセプト(商品力)での成功が多く
PT不徹底なケースが多い(急成長は急破綻する)

大企業はブランド力があり、PT不徹底でも経営成立
そのため、競合の登場で厳しい事態に陥りやすい

大企業はPTを外注しすぎてリスクを負っている

どんな企業もPTの徹底を怠らない

いま「極めて厳しい時代」へ

前回の
再確認

見通しが暗い情勢、生活、社会、ビジネス情勢

「値上げラッシュ」も、情勢の不確実性も

企画の方法論
を多様に持ち

売上増の方法
増販増客の方法論を持ち

CTPTMarket
-ingを駆使し

会社も豊かに
自分も豊かに

なんの問題もありません

企画とCTPTMarketingが、あなたをパワフルに!!



あなたの副業,本業を確実に 本格的にやる人は、市場を見据えてCTPTMarketing



前回の
再確認

増販増客,V字回復!!
将来は? 息子娘は?
新しい事に挑戦!!



CTPTMarketing
人生企画
企画の方法論

講師になって
みませんか?

ノウハウを提供します

厳しい時代を見据えて
互幸精神で、近隣会議
安心の場!! (月例.週例)

皆様と、ノウハウを
学習できる場を
つくります

あなたの会社をV字回復
起業開業を確実に
退職起業もぜひ!!

厳しい時代ですが
しっかり売上増を
計算づくで創り
ましょう

厳しい時代にむけて「互幸会議」

ご清聴、ありがとうございました

膨大な、1万事例近い増販増客成功事例報告



毎年30事例を収録したCTPTMarketingの
成功事例「増販増客実例集」16巻

企画・マーケティングで**120冊超!!**
日本最大,最多の出力!!



詳細にツール類なども収録した
さらに本格的で緻密な

「増販増客marketing実例集」18巻

膨大なノウハウが、あなたをバックアップ



互幸会議・主宰会社

高橋憲行（株）企画塾・代表
株式会社企画塾

日本マーケティング・マネジメント研究機構
Japan Marketing & Management research Organization
東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目59-4 クエストコート原宿511