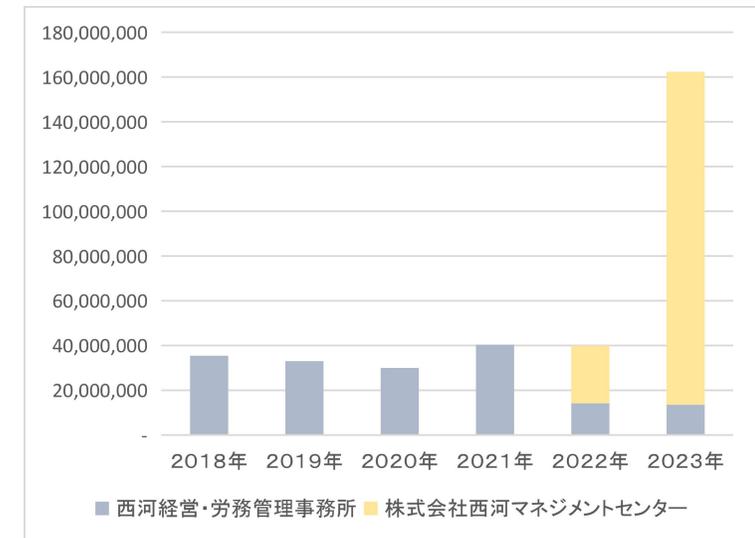


士業事務所のスケール化 株式会社西河マネジメントセンター

コンサルテクニックは一切関係しません。
スケールの手法は合理的なもので、精神論ではありません。



1. フレームワーク(お尋ね付き)

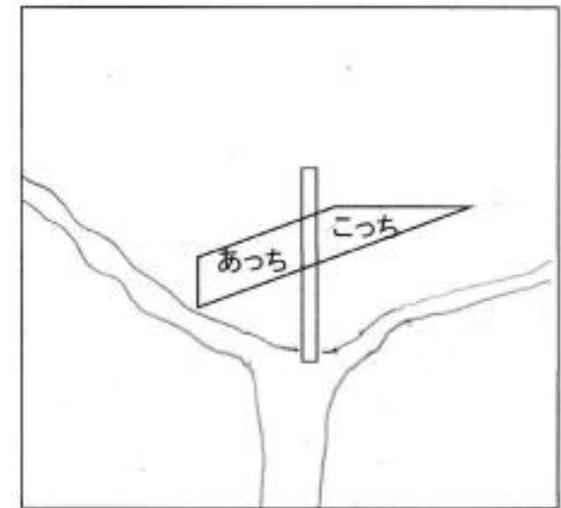
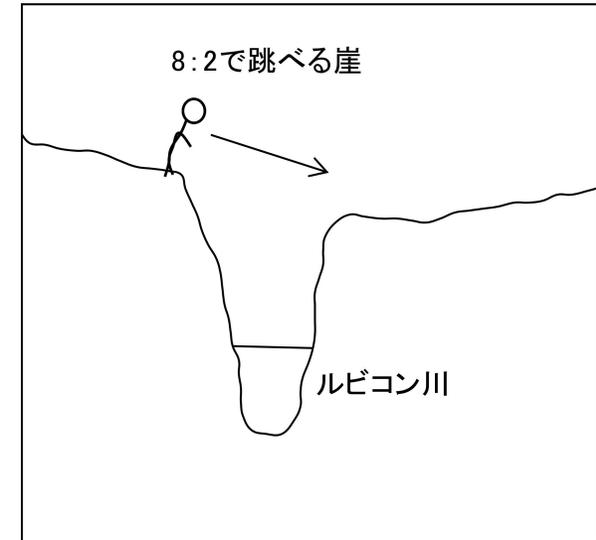
* 渡れるかルビコン川

- ・(独立)
- ・雇用
- ・借入

* 意識しない分かれ道

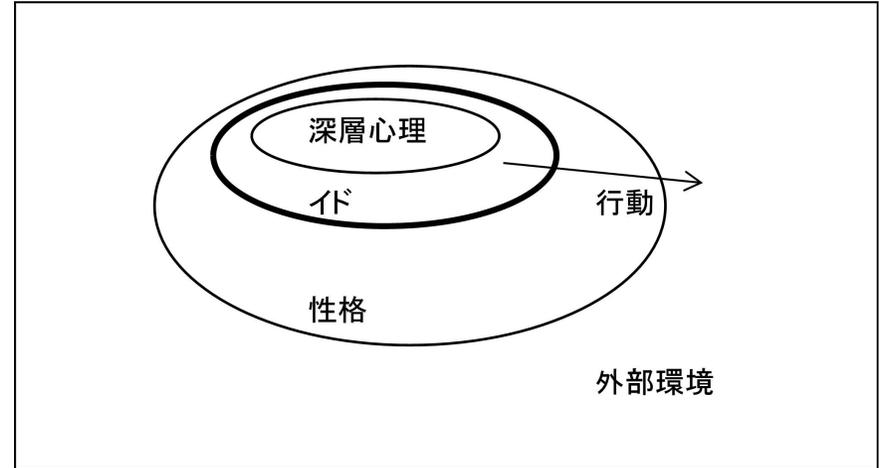
- ・返答速度
- ・人との別れ方

覚えておこう士業のちょっとした強みと弱み

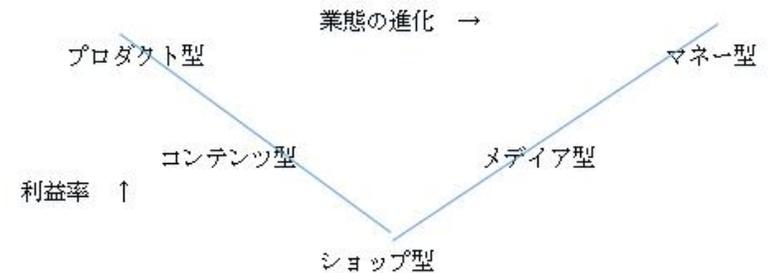


2.フレームワーク2

- 8:2で跳べる崖を跳んでいるか？では、連続で飛べるか？
- あなたのアマノジャク度はどれくらい？
- ちょっと先行している先生に知っておこうV字理論(神田昌典)



これからリスクのない足し算思考は年々売り上げが落ちる⇒その理由



3.スケールの手法

- まず、スタートは人とちょっと違うコア事業(そこからのA/B)
- スタートでたいがい間違ふ！コア事業は 差別化できる事業ユニット× では〇は？
- 横を少し広げ、縦は深く掘る、横の広げは変動費が鉄則
- 立派な事務所(自社ビル)要らない、私は実質家だけ
- コピーの完成形はメリーゴーランドに例えられる、どこが？
- FC・代理店知識は必要 基本単価公式は？
- 初めから考えるのは出口戦略！



4. 少し派生

- 民事法務・刑事法務の知識は必要(上がれば上がるほど、とんでもない訴えが出てくる)
 - 会計知識は最も重要 出来れば行って欲しい総務部長コース
 - お勧めサークル 「令和の虎」ファンクラブ
 - 単一解はない、しかし逆説的に正解に近いのは？ * 1000万作ればほめられる、1億作るとどうなるのか？
-
- ご清聴 THANKS !