

成長志向企業を加速させるベンチャービジネス支援コンサルティング

時代を変革させる無限の可能性を実現させていくためにはドリームからプランへのステップアップが必要です。



社員全員が経営戦略ベースの意思決定能力を持つ超スピード経営こそベンチャーが磨きをかけるべき強み

ベンチャー企業に大手企業と同じようなマネジメントシステムは不要です。めざすべきものは生産性や確実性の向上ではありません。磨きをかけて決して曇らせてはならないのが原点である「好きなこと」に集中して強みを強化し、チャンスを逃さない嗅覚を持つことです。そのためには社員全員が経営者と同じように経営戦略に通じ、その場その場で最適な意思決定を行えるような環境適合力を身につけることが不可欠です。経営戦略、マーケティングプランニング、リスクマネジメントなど大手企業であれば経営トップしか学ばない知識こそ全社員が身につけるリテラシーです。マイナーなマネジメントはアウトソーシングしてメジャーな問題、チャンスを見逃さない嗅覚を持つしくみが必要なのです。

顧客をクラスター判別して顧客の生態に応じたCRMマーケティングプログラムを組み立てる

市場を正しく理解することはバイオビジネスを有利に展開する上で重要な鍵です。市場は様々な特性やニーズを持つ顧客から形成されています。そこから類似する特性やニーズを持つ顧客グループをクラスターリングしてターゲット市場セグメントを発見することができます。そしてターゲット市場における現在から未来にいたる顧客の成長モデルを構築することによって、顧客ニーズを先取りし需要予測にもとづくソリューションの供給が可能になるのです。



ナレッジマネジメントの善し悪しが事業の成長スピードを決める

誰よりも早くチャンスを発見し、誰よりも早く行動を開始する。これこそベンチャー企業に求められるスピード経営です。そのためには社内の情報流通が光速であるだけでなく、社外への働きかけも光速であるべきです。EIP企業情報ポータルは利用者の仕事に合う形で必要な情報を体系化することができます。社員が同じメニューから同じ情報を閲覧するようなグループウェアではとうていスピードは出ません。ベンチャー企業にはベンチャー企業のためのグループウェアがあるのです。これからのネクストソアエティを勝ち抜く企業は知識組織です。ナレッジマネジメントの出来が間違いなくベンチャー企業の成功を左右するでしょう。

メイン	商品開発部	CRMプロジェクト	BPRプロジェクト	社員コミュニティ
ログイン ユーザID パスワード	に対して××社は応諾した。◇◆社内ニュース◇◆◇ 取柄先××社は我が社の ××>Bさん、商品××の新企画情報が出ましたよ! http://www...co.jp/info...			
〇〇株式会社 商品開発部	お知らせ ○《緊急》……………(営業部) ○《一般》……………(商品開発部) ○《重要》……………(経理部)		営業速報 ■昨日の見込 ○○○ ■昨日の成約 ○○○ ■昨日の解約 ○○○	
本日のイベント …………… 今週のイベント ……………	スケジュール ××/×× 本モロジ-検索新商品発表会			
商品開発システム 1. 商品立案 2. 商品設計 3. 商品評価	電子メール(未読 2件) ○…………… ○××社のAです。バイオ製品○○の最新情報をご紹介します。			
バイオ情報システム 1. BLAST検索 2. 論文検索 3. 製品検索	××電子会議(未読 3件) ○…………… ○社長が米国でみてきた××ですが国内ではまだどこも出してないようです。			
社内eラーニング 1. バイオ技術 2. 設計技術 3. バイオ英語	××株式会社ホームページ ★オフィス用品販売キャンペーン実施中!	××株式会社ホームページ ………………	××株式会社ホームページ ★特報! 商品○○の新企画についてお知らせします。	

杉浦システムコンサルティング,Inc

〒 600-8815 京都市下京区中堂寺栗田町93 京都リサーチパーク6 号館401 号

TEL 075 (321) 5528 FAX 075 (315) 8497

Email sugiura@mbox.kyoto-inet.or.jp HomePage <http://www.st.rim.or.jp/> ryoma