

中小零細企業組織 活性化対策

合資会社MSIグループでは、中小零細企業の社長様の実践に当たっての個別のご相談にのることもでき、その場合...

早期の結果を出すことができますが、解決策が組織全体のノウハウとして定着することはまれです。

本領は社員による自社独自ノウハウの形成

自社にふさわしい、身の丈サイズの...
しかし、従来なかった独自の改善策の構成と実践

社内勉強会

目的は色々

売上向上

店舗での販売、営業担当者による販売、ダイレクト・マーケティングによる販売。
形態によらず、直接の業務担当者や関連部門担当者を集めて開催可能。

組織強化

採用や育成の各場面での効率向上や動機付け強化。
対象者は、アルバイト・スタッフでも社員でも幹部でも、階層によらず開催可能。

中小零細企業組織において...

組織が上手く動いていないと感じたら...

社員を新たな課題に取り組みせようと考えたら...

是非、メールにてご一報下さい。

bizcom@msi-group.org

※ご連絡の際は、御社名・部署名・御役職名・ご氏名の記入をお忘れなく。

http://www.msi-group.org

合資会社MSIグループ 代表 市川正人 略歴:

昭和38年生れ。昭和57年某電話会社に高卒で入社。6年半の勤務の後、米国留学。2年半で学士資格を得る。卒業後、外資系コンサルティング会社に入社。平成5年、外資系メーカーのプロダクトマネージャーとして小組織のマーケティング実務を経験。平成9年、中小企業診断士(商業部門)登録。三次実習では高名な店舗コンサルタント小谷喜八郎氏の指導を受ける。中小企業向け経営誌の出版社でセミナー事業や人材関連の新規事業を確立する。平成12年7月より、中堅人材紹介会社契約コンサルタントとなり、平成13年4月、MSIグループを法人化。中小零細企業専門の組織強化企画請負会社として独立。現在に至る。(英語関連資格など:英検1級、TOEIC920点)

各種事例は
次ページにて

中小零細企業組織 活性化対策

社内勉強会

社員数名の企業でも実績多数！

企業独自の解決方法を自社社員の方で案出・実践
業種業界問わず、

売上向上

店舗の売上改善:

- 商圈の把握を肌感覚で実査。広告コストを大幅カット。
- お客様カルテを用いた接客を導入して、お客様のリピート率の大幅向上
- VMDの継続的学習と実践に並行してお声掛けを実践。買い上げ率の通増を実現。

営業の売上改善:

- 聴く営業手法SPINの原理を盛り込んだトークパターンを身に付け、未経験者でも営業活動を可能化。
- チラシ、パンフの営業ツールをトークに合わせて再設計。本当の意味での営業の補助ツールを実現。
- メーカー営業担当者が、代理店営業に対して行なう商品説明会をパッケージ化。代理店の囲い込み強化。

ダイレクト・マーケティングの売上改善:

- ターゲット顧客像と販売商品を精査し、チラシデザインを変更。問い合わせ率向上。
- サイトのアクセス分析から、低予算・高効率・ローテクのITマーケティングを展開。顧客のロイヤルティ強化。

組織強化

採用の改善:

- 採用ターゲットの人物像を設定。求人媒体以外の求人方法を採用し、支払コストゼロでアルバイトを調達。
- リクナビも合同説明会も使わず、中小ならではのローテク戦術で毎年優秀な新卒大学生を採用。

育成の改善:

- 新入社員を対象に先輩社員との交換日記を実施。離職率の大幅抑制に成功。
※そのプラットフォームを後にソフト化。
- スキルマップを多業種に適用。アルバイト、新入社員の早期戦力化と、スキルの標準化を実現。
- 自社の強みをひたすら説明する研修を企画。離職率の低減と愛社精神の醸成。

幹部の経営力強化:

- オーナー社長率いる組織での幹部の役割についての研究会を開催。幹部の能力向上を実現。
- 常識的な経営論を中小企業版として編んだ経営論カリキュラムを策定。
幹部間のコミュニケーションにおける共通言語の普及と経営課題の共通認識を醸成。

ビジネス誌『戦略経営者』の「社内勉強会」特集にも、メイン記事として採用された、独自の中小零細企業の改善ノウハウ。