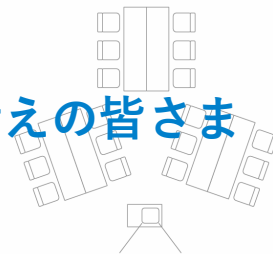


経営者・経営企画・経理の方など
幹部を巻き込んだ戦略策定・方針検討をお考えの皆さま

経営感覚が短時間で身につく！



ビズストームを 戦略プランニングに活用しませんか？

4～6人を1卓としてプレイします。
4人以上であればどんな人数でも実施可能です。



ビズストームは1人1社 会社を起ち上げ育てていく経営の疑似体験ゲームです。

久しぶりに研修で感動しました！ (30代男性 IT関連会社員)

資金調達から戦略立案、マーケティングの考え方が身に付き、
とても役に立った (30代男性 税理士)

実際の経営そのまんま。
いろいろと自分の経営を振り返ることができた。 (30代男性 経営者)

このゲーム大好きです！またしたいです。 (30代男性 ゲーム会社員)

シンプルなのに奥が深く、経営を見事に表現できている。
(40代男性 経営コンサルタント)

全く経営の知識がない人に、具体的に利益をだすために必要なことが
分かりやすく学べると思いました。 (30代女性 事務職)

体験者
の声



ビズストームの流れ

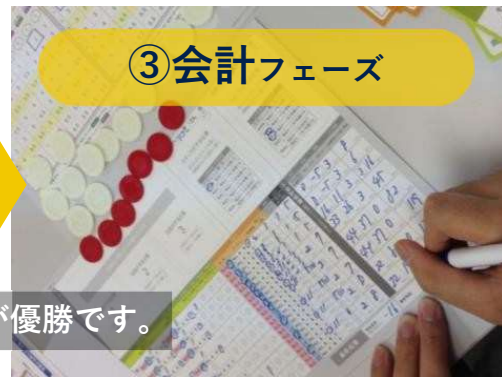
①仕事フェーズ



②販売フェーズ



③会計フェーズ



①～③を8回繰り返し、最終残高が大きい人が優勝です。

限られた時間と資金の中で、社長やスタッフがどんな仕事をするかを決めます。
広告営業、人材育成や市場調査、商品づくりや価格設定などを戦略的に考え、決定します。

プレイヤーが生産した商品や大企業の商品を並べて、お客様がどの商品を購入するかを判定していきます。

売上を回収します。
その期のお金の流れを記入し、利益や残高を確認します。来期の資金が足りるかどう
か、借入が必要かどうかにも常に考える必要
があります。

構造思考に基づく11の質問で さらに効果アップします

プログラム

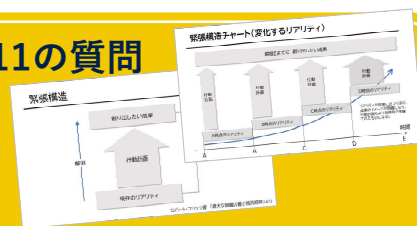
DAY 1 ビズストーム

+

DAY 2 戦略プランニングワークショップ
(11の質問+デジタル事業分析)

構造思考11の質問

- 1、何が売り物か
- 2、顧客は誰か
- 3、顧客は何を求めているか
- 4、我々は何を求めているか
- 5、顧客の求めているものと我々の求めているものは合致しているか
- 6、顧客はどうやって我々を知るのか
- 7、顧客はどうやって我々の売り物（オファー）を手に入れるのか
- 8、現在の市場は何か
- 9、将来の市場は何か
- 10、我々の売り物（オファー）はどう変わるのか
- 11、我々はどこに向かっていくのか



得られる成果

- 1、参加メンバーの現実の目線合わせ、将来の方向性を本格検討するきっかけづくり。
- 2、経営者・幹部が、今の自分たちを見つめなおして、これからどう進めばよいのか、意見交換するコミュニケーションの機会になる。
- 3、自社の目指すもの、顧客のニーズ、市場の変化などが客観的に記述され、戦略立案のための骨子が出来上がります。

参加者の声

11の質問を見返すと「なにがずれているのか」がわかります。
今までの事業プランニングとは全然違うものでした。

今までの事業計画は思いつきであったり、その場で臨機応変に変化したり、適当な数字の出し方でしたが、目指すことを明確にし、最終的に逆算できる構造になっている点が素晴らしいと思いました。

実行すればきつとうまくいく。何よりもワクワクする事業ができました。夢物語ではなく、これができたらすごい、でも「これは現実性があるよね」というところまで持っていける。会社にとって大きな転機でした。

今後の戦略・方向性を考えたい中小企業、ベンチャー企業に関わる人に勧めたいです。