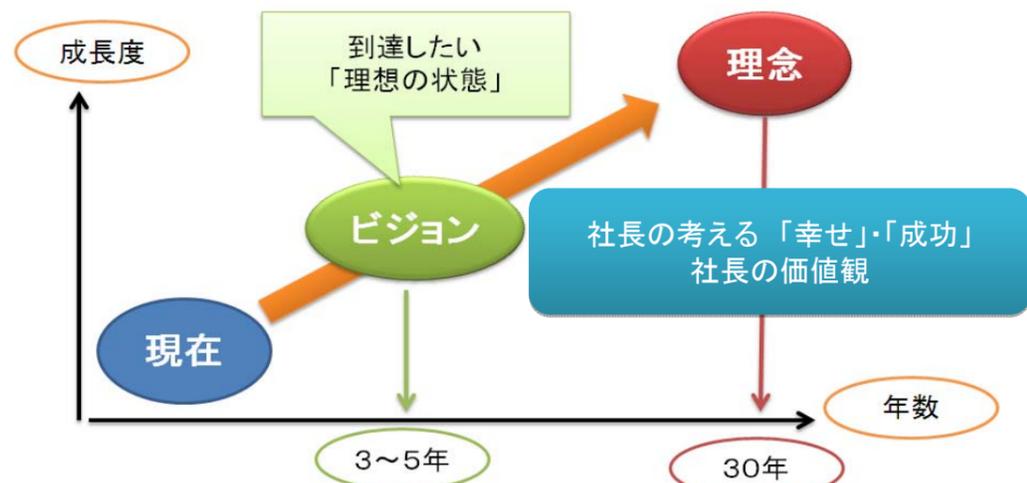


「理念」、「ビジョン」、「現在」関係



何がやりたいの？

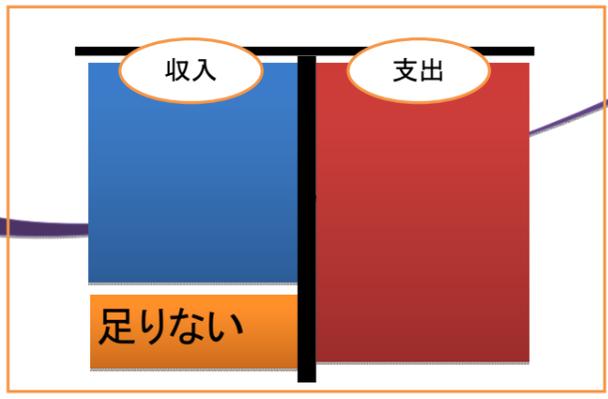
そのためには「何が」必要か？

それは、「いつまでに」「いくら」必要か？

必要資金

足りない部分は「お金を借りる」

銀行から借りる



銀行から借りやすくするには、銀行の貸す仕組みを把握する必要あり！！

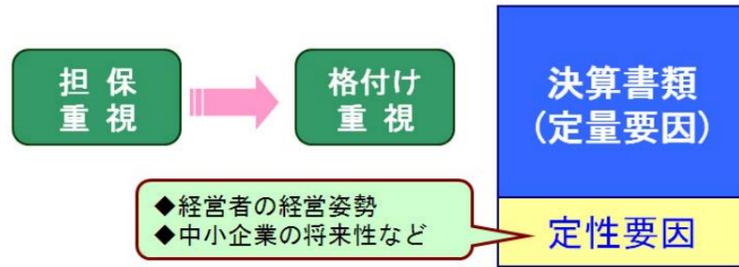
数字中級編 「銀行の評価の仕組みとその対策」

数字中級編 「銀行の評価をあげる決算書の作成・経費削減方法」

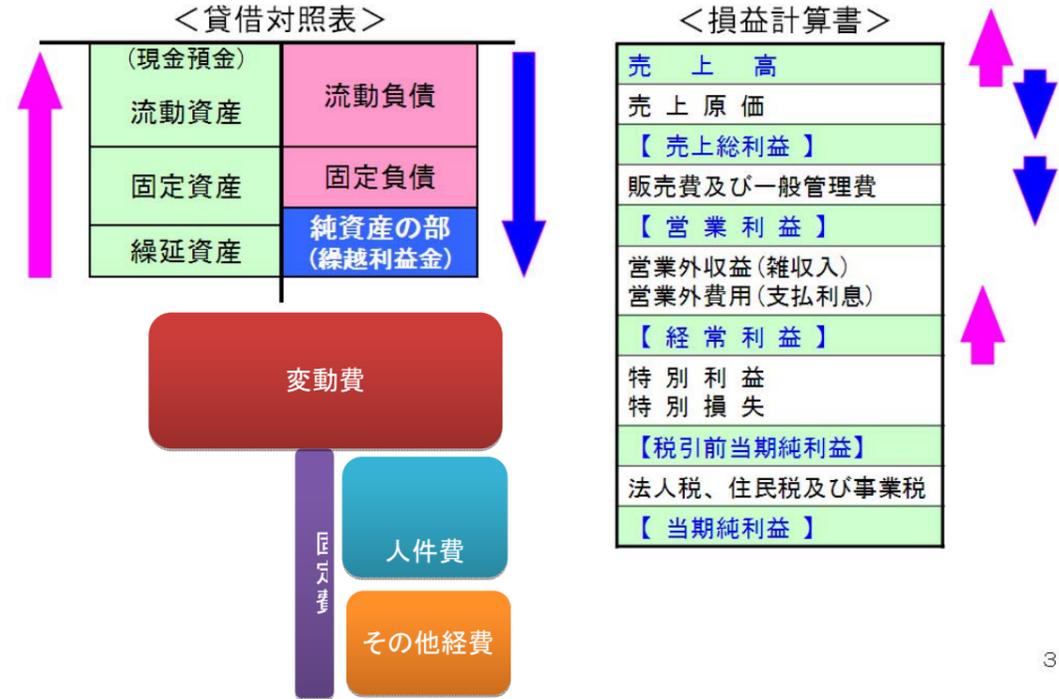
金融機関融資の判断基準と審査ポイント

格付けを上げる決算書の作成法

1. 金融機関融資の判断基準



2. 融資審査の流れ



銀行・得意先・税理士先生などと会話するためには、これらを「簿記のルール」で書面化する必要がある。

数字中級編 「事業計画書」の作成方法とその勘所

具体例に基づいて、事業計画書を作成してみる。損益計算書計画、資金繰り表契約、貸借対照表計画を作成し、各々の関係と仕組みを学びます。銀行の評価を上げるためのポイントを確認しながら、自社の事業計画書を作成します。

数字中級編

「粗利を上げる」にこだわり、ありとあらゆる売上・粗利をあげる方法を教えるセミナー

売上高目標

粗利目標

商品 = 価値 / 価格
この「価値」をどう上げるか？ どう考えるか？

商品の価値を高め売上・粗利を上げる
「価格決定7つの法則」とは？

売上 = P(単価) × Q(量) × リピート率
売上 = ?? × ?? × ??
この組み合わせをどう考えつくるか？
などの「コンサル的数字思考法」とは？

「粗利を2倍にし、安定した管理をするための価格決定法と管理法」とは？ (概論)



数字上級編

「粗利を2倍にし、安定した管理をするための価格決定法と管理法」とは？

病気

価格決定ファイブツール

1. 経営者が値段を下げすぎる病気
2. 営業マンが値段を下げすぎる病気
3. 赤字商品を長年放置してしまう病気
4. 見積りではもうかるはずだった？病
5. そもそも赤字商品か否かを把握していない病気
6. いつのまにか、だれかが勝手に価格を引き下げる病気
7. 価格を間違えてしまう病気
8. 他社に仕事をとられてしまう病気
9. 新規参入ができない病気
10. 儲け寿命が尽きた商品を温存する病気

複数価格システム

科学的営業システム

取引条件管理システム

赤字商品マーケティングシステム

儲け寿命管理システム