
有限会社ワイ・イー・ワイ オンラインニュースレター

2024年6月26日



ビジネスにおいて戦略が必要

とくに小さい会社は戦略がないことが多い。
戦略を作ることもないし、作ろうと思わない。
相談できる相手がいないからそういう状態になってしまう。
小さい会社こそ、税理士や弁護士以外に気軽に相談できる相手が必要です。

Find your Dragon

あなたの「龍」は何か？

「龍」は架空のものであるが、いつの時代でも人は恐れている。
ある意味「脅威」である。
ビジネスにおいて、自分の会社の「脅威」になるものは何かを知る必要がある。
恐れがないのも問題であるし、必要以上に恐れているのも問題である。
そう思わないでしょうか？

その前に知ることがあります。



あなたの住んでいるところは？

つまり、あなたの市場はどうなっているのかを知ることが大切です。

自分の影響がどこまで及ぼせるかを把握する必要があります。

その中で、何が正しいことで、何が間違っていることなのかを考えてみましょう。

正しいことと間違っていることはもちろん、主観的です。

一人の正義は相手の悪でもあり、争いは互いの正義という主張で起きるからです。

その中で、何があなたに大切なものなのかを見直します。

そして何が間違っているのか。

そう、間違っているものは簡単にわかります。

なぜなら、自分がイヤだと思う違和感は露骨にわかるからです。

そして、どこが不公平なのか、無駄が多いのかをリストアップしてみましょう。

それを解決するには誰に伝えればいいのか。

誰に影響すれば解決策を導くことができるのか？

その「脅威」は何か？

脅威というのが「龍」（ドラゴン）です。

何も怖がり拒否する必要はありません。

論理的に考えることが大切です。

この「龍」はどこから生まれて、どこから来ているのか、原因を探してみましょう。

どうしてこれがあなたに悪影響を及ぼしているのか。

そして、どういう悪影響を及ぼしているのか。
これを解決することに「機会」は増えるのか。

逃げるのか？

「逃げるが勝ち」の場合もありますが、まずどこへ逃げるのか考えましょう。

逃げて、この脅威は追ってきますか？

どうやったら逃げられるのか。

更に逃げる時に何を一緒に持っていきますか？

つまり避難用具みたいなものです。

これは避難先で必要となるものです。

そして、この逃げたことで失うものは何かを考えてみましょう。

得るものと失うものを両天秤に掛けることが大切です。

これは「出口戦略」にも繋がります。

出口戦略とは、撤退時に最小限の被害（損失）にて済ませるかです。

隠れるか？

戦わず、逃げず、つまり頭を下げて見つからないようにすることです。

学校で先生の質問がわからなくて、指さされないように「当たりませんように」と願うのと一緒に、頭を下げて自分を見えないようにします。

隠れても見つかってしまうのが世の常ですけど。

見つかってしまったら、潔く防御する必要があります。

防御と言っても相手を攻めることではなく、単なる降りかかる火の粉を払うことです。

飛んでくる弾を撃ち落とすだけだと思ってください。

インターネットの世界ではファイヤーウォールのことです。

そうなりますと、次にやることは、自分の防御壁をどれくらい高くすることができるかです。

その労力に見合うかどうか。

抜け穴はないのか？

抜け穴はどれくらいの脅威になるのか。

つまり、あなたが守ろうとしているものの価値観を改めて考慮する必要があります。

守るだけの価値はあるのでしょうか？

逃げたほうがいいのでしょうか？

それとも戦う余力はあるのでしょうか？

それぞれを考慮することが大切です。

戦うのか？

相手と戦うにはどうしたらいいのか？

どこが相手の弱点か見極めることができたでしょうか？

勝率はどれくらいありますか？

やってみないとわからないなら、戦略を練る必要があります。

無闇に戦うのは得策ではありません。

つまり、防御と違って攻めに出るので、相手の陣地にも訪れることになります。

実際、弾を叩き落とすのではなく、「龍」を追い払うのではなく、倒すことが仕事になります。

そのリスクを取るだけのことはありますか？

新しい場所で再度スタートしたほうがいいのか。

実は葬儀屋さんがこの状態です。

レッドオーシャンビジネスなので、新しいところに斎場を建てるほうが無難かどうか。

住民反対はおきないのか、住民説明会をきちんとしたのか？

異業種は参加してこないのかなども考慮することが大切です。

攻撃は最大の防御です。

攻撃をすることで得られるもの、失うもの、そして勝利をしたとき、何が残っているかを考えることが大切です。

結論

おわかりでしょうか？

SWOT チャートを作ることです。

Strength, Weakness, Opportunity, Threat を考えることです。

ここできちんとあなたのストーリーを描けることができるでしょうか？

YEYとして、葬儀のマーケティングオンラインセミナーを jFuneral.com を通じて行っております。どなたでも無料でポッドキャストをお聞きできます。ぜひご試聴くださいませ。
Apple Podcast、Spotify、Amazon Musicで「葬送ビジネス」で検索し、ご試聴できます。

シーズン 2

<https://jfuneral.com/new-podcast-jfuneral-2021/>

シーズン 3

<https://jfuneral.com/podcasts/podcast-jfuneral-season-3-new-2022/>

シーズン 4

<https://jfuneral.com/podcasts/podcast-jfuneral-season-4/>

シーズン 5

<https://jfuneral.com/podcasts/podcast-jfuneral-season-5/>



Apple Podcast



Spotify



Amazon Music

© 有限会社 ワイ・イー・ワイ 代表取締役 和田裕助

〒253-0053 神奈川県茅ヶ崎市東海岸北 5-4-48

email: infodesk@yey.co.jp
