経営をよりよくしたい経営者様へ

経営カイゼンつうしん

今回の
テーマは
ご支援内容
その２

vol. 8

1.ご支援の内容

前回に引き続き、ご支援のはなし。

目指すところは、ご契約企業様の経営が盤石になることです。

具体的には、その企業様の商品サービスがキラリと光り、お客様からその商品サービスに正当な対価をいただき、そこで働く従業員さんのやりがいができて、さらに、生活を築くことができる報酬を支払い、そして、経営者さまの生活が守られ、かつ枕を高くして経営に打ち込めるようになっている状態を目指します！

なので、１回や２回の打ち合わせだけで、それが成就することはできないと考えている次第です。

とはいえ、
企業様のニーズもさまざま。

・がっちりとご支援を受けたい！
（場合によっては、取締役に就任させていただく）
・ちょっと困ったときに、ちらりと相談したい。
・情報交換を中心にさらりと相談したい。

そんなお声をいただくようになりました。

そこで、ご支援メニューを設定することとしました！

2.で、具体的には？

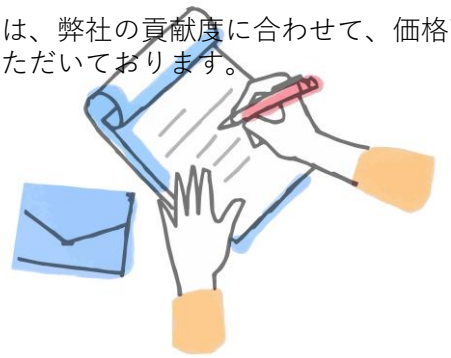
打ち合わせの方法は、直接お会いしたいと思います。補完的に、メール、ZOOM、LINE、電話といったツールを使います。

・伴走型コンサルティング
がっちりとビジネスモデルの構築のお手伝いをします。創業・成長・再生。。。
価格は、要ご相談です。

・リモートコンサルティング
ちらりと相談したいという方におすすめ。
税別月極30,000円~

・SNSコンサルティング
情報交換に最適。
税別月極10,000円~

なお、１年契約更新あり、月極でお願いしております。
更新時は、弊社の貢献度に合わせて、価格改定させていただいております。



3.自己紹介

みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

国仙悟志（こくせん さとし）　１９７４年７月９日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。
　在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、（正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ）産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。
　その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、２０１１年に独立開業、２０１４年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング（品揃え戦略）、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。
これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。

©中小企業診断士　国仙悟志　株式会社ブルームプラン