



ビジネスモデルの提案

令和6年3月22日

黒田インターナショナルコンサルティング

黒田 毅

低価格と高品質、機能を選択し、優れた製品を安価に提供し、数量販売の拡大を求める。これらは広告の効率化とともに、標準化した製品の販売システムとともに、需要を固定化する。

これらは高い利益性を企業に求め、企業の優れた効率性と生産性とともに、自己のコアコンピタンスを構築する。

企業経営のシンプル化は、IT システムにおける全ての企業経営環境の統一を行い、ビッグデータの管理とともに、企業経営を確立する。

これら手法は、小ロットから大量販売まで、統一したビジネスモデルとしての運用を可能とするものである。

また自己の独自性と創造性は、製品における自己の理解を最大限拡大し、競合他社との製品における差別化を行うものである。

これらは企業の理念と哲学が、経営と製品へ現れ、それら優れた理解というソフト資産が、経営と未来を与えるものである。

これらは消費者要求への適切な製品と価格における提案が、固定化する需要を構築するものであり。これらが健全な企業経営の確立を実現できるのである。

これらは市場への追随を完全に否定し、自己の主体性と理解における企業経営を求めるものである。

これらソフト資産における先端企業軍との台頭性の確立は、自己の哲学と理解がそれを可能とするのである。

これら垂唯一製品と価格へ回帰し、それをどこまで優れたものとするかにおいて、市場における判断を求めなくてはならない。

