

事業を整え、より強くする仕組み
『事業成長制度』



このような方にお勧めです。

こんなお悩みはありませんか？

- ・やりたいことは決まっているけど、売上が立つカタチや仕組み化（ビジネスモデル化）ができない。
- ・今やっている仕事のやり方に限界を感じている。（ビジネスモデルの転換が必要）
- ・自分が動かなくても仕事が回る仕組みをつくりたい。
- ・自分のノウハウや知識・経験を商品やサービスに変えて販売したい。



自分の思い通りに事業が進んだら楽しくないですか？

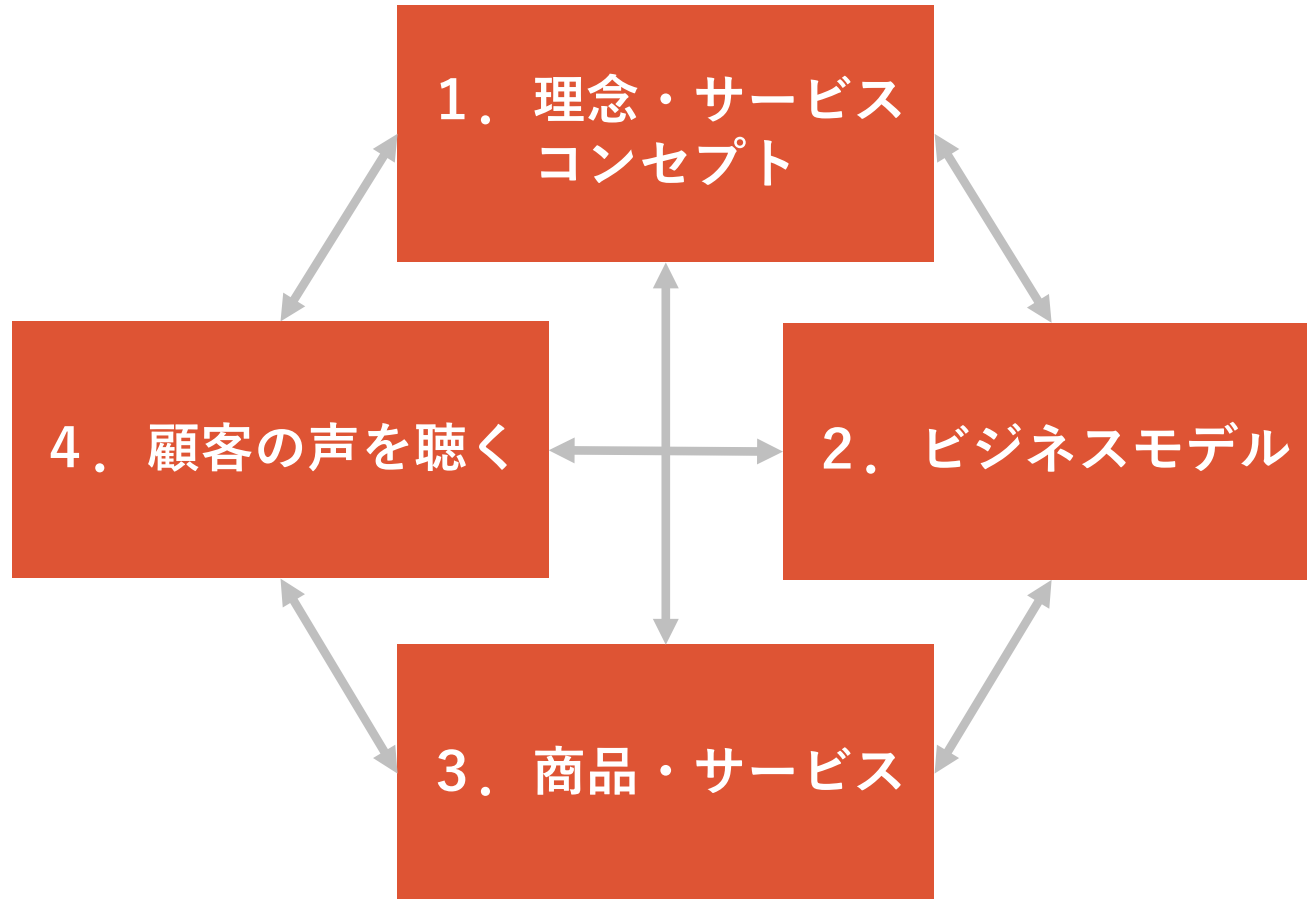


なぜそうならない？



「言語&図式」と「仕組み」が整っていないから！





～事業強化の秘訣～

1～4の“仕組み”を相互に磨き続け、今よりも収益を上げられる状態にする。

鶴が必要な部分だけお手伝いします！



1. 理念・サービスコンセプト

「自分らしさシート」をもとに、今までの人生の振り返り、最もふさわしい理念（使命と展望）、サービスコンセプトを言語化します。

3. 商品・サービス

今ある商品・サービスまたは考え中の案をコンセプトに基づいて結晶化させ、強く、オンリーワンの価値を見出し、磨き上げます。

2. ビジネスモデル

現在のモデルまたはイメージしているモデルを図式化し、より明確に顧客、商品、価値、売価、市場の関係性を明確にすることで収益が上がるモデルをつくります。

4. 顧客の声を聴く

ペルソナを定め、その行動分析、市場性（売れるかどうか）やニーズ、ウォンツ、インサイトが見える化される設問を設計し、アンケートを実施することで商品・サービス改善に役立てます。



サービス価格

1. 理念・サービスコンセプト

1. ミーティング（2時間）

価格：8万円～

※状況に応じて数回ミーティングが必要な場合があります。

2. ビジネスモデル

1. ミーティング（2時間）

価格：8万円～

※状況に応じて数回ミーティングが必要な場合があります。

3. 商品・サービス

1. ミーティング（2時間）

価格：8万円～

※状況に応じて数回ミーティングが必要な場合があります。

4. 顧客の声を聴く

1. 現状分析・
2. ペルソナ&設問設計
3. アンケートシステム構築
4. テストマーケティング
5. 顧客分析（レポート有）

価格：32万円～



無料相談はこちらから

<http://tsuru.in/inquiry/>





会社名 株式会社鶴
所在地 東京都中央区銀座3-11-3-701
TEL 050-5883-1975 HP www.tsuru.in
会社設立 2014年3月10日 代表取締役 今井達也
お取引実績

Panasonic

Yamauchi funerals and ceremonial occasions
やまうち葬祭

会員数・活動数・成長率 日本一!
Passion Leaders
— 熱熱経済人交差点 — パッション リーダーズ

みんてら



BluePort

FAVARI



NIJIRO
Group

礼拝空間デザイン室
TSUNAGU

:web/nics



代表取締役 今井達也

1978年生まれ。山口県出身。大学卒業後、行政系システムのS E、出版社の新規事業立ち上げ担当、組織改革コンサルタント（優良上場企業、通信系No1企業、地方自治体などを担当）、施設運営会社の事業企画部と様々な経験を積み、株式会社鶴を設立。

「社会が進化する事業をともにつくる」を使命に、組織づくり、商品づくり、人材採用、webシステム開発の“仕組み”を提供している。趣味はフットサルと料理。そして、最近ご無沙汰している世界遺産巡り。過去に11カ国めぐり、それらの経験が自分の価値観に多大に影響している。

社会が進化する事業をともにつくる

【組織づくり】

人材成長制度

小さな会社に必要な人事制度を一括導入

【事業成長支援】

事業成長制度

事業要素を分析し、強い事業へアップデート

【人材採用】

採用秘書

採用支援・採用成功パターン構築

【webシステム開発】

診断システム

あらゆる問題を見える化する診断ツール制作

仕組みをつくり、事業を加速させる。

