

現状

1. 長い不況下で、大半の企業が苦しい経営を強いられている。
2. 苦しい状況の中では、リスク管理が後回しになる懸念がある。
3. 一方で、費用を負担してまで、リスクマネジメントを”学ぶ”意識もまだまだ薄い。
4. リスクマネジメントについて、取り巻く現状の中での”必要性”と、企業経営者の”意識”とのギャップを認識しておくべきである。

課題

5. 前述の”ギャップ”を埋めることが最大の課題となる。
6. 第一のゴールは、第一回セミナーへの参加を目標とするが、ターゲットにゴールまでの階段を登ってもらうための、綿密な”ステップ”をつくって取り組む必要がある。
7. また、取り組みの冒頭から、第二回セミナーの開催に連動させることを前提に取り組みを構築する。

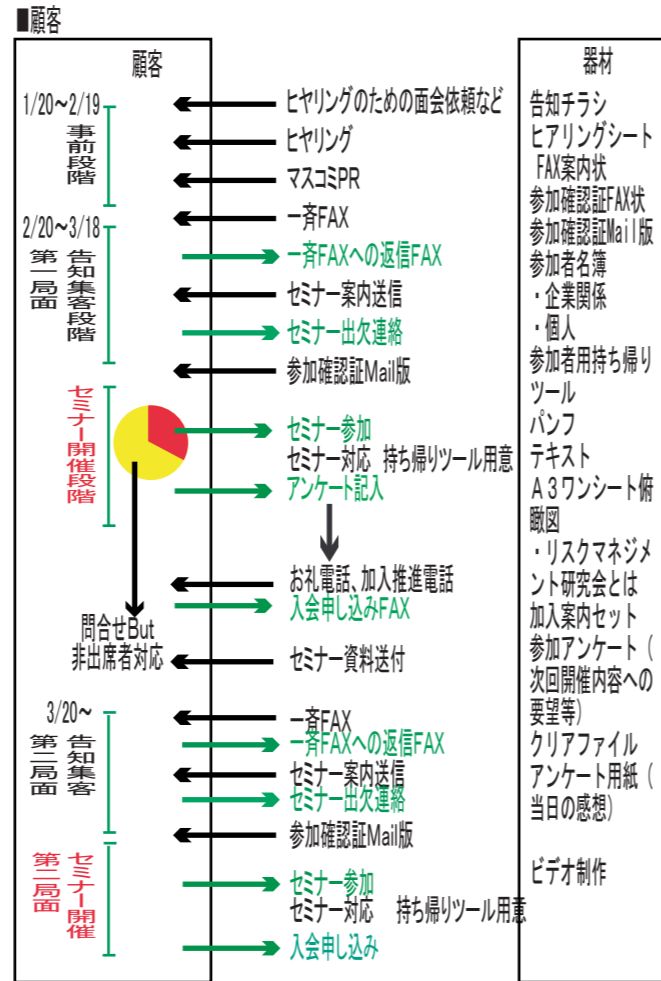
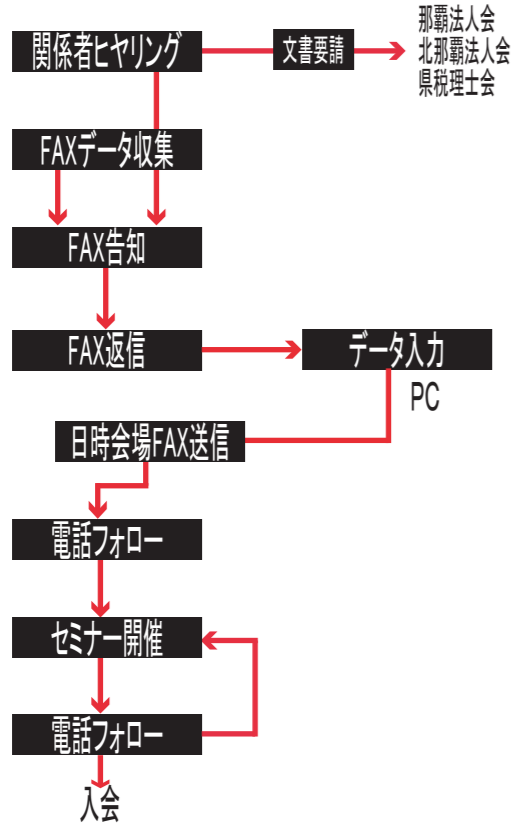
T ターゲット

1. 那覇法人会参加企業 242社
 2. 北那覇法人会7社?
 3. 沖縄県税理士会 339名
 4. 会計事務所
- 上記合計558個人・事務所の10%をA目標(58名)とする。
●さらにA目標からの紹介2名を加算し、B目標(58×2=116名)に設定する。

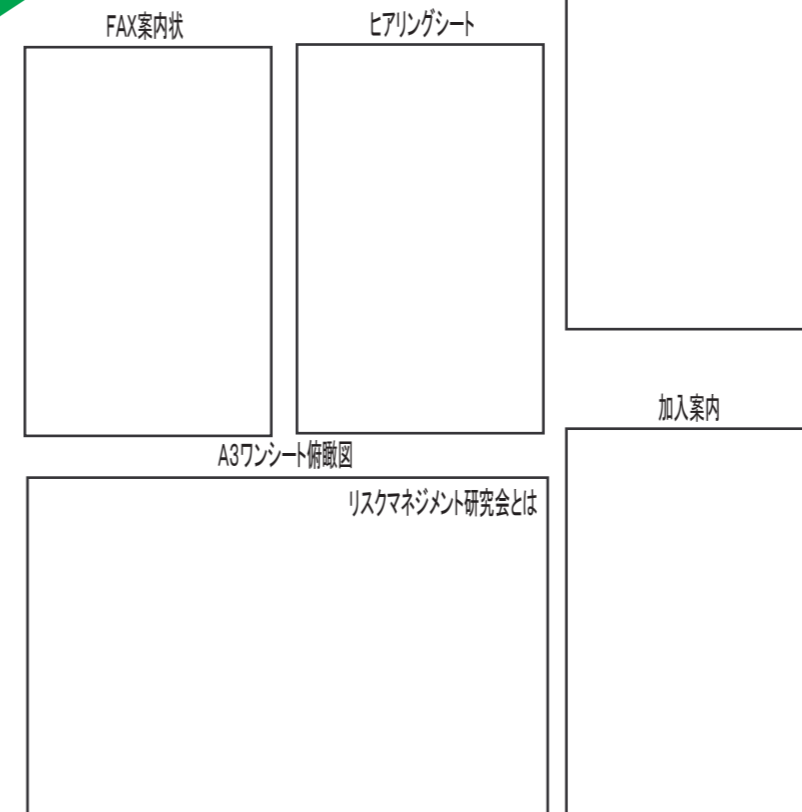
C コンセプト

- 当面は、
1. 例会での学習とひとり紹介運動”出会いと学び”とともに、
 2. 研究会の認知度を上げるため、マスコミへの露出を増やす”業績を回復するリスクマネジメント”の取り組みを行う。
 3. 3月セミナーは、”第二コーナー”と位置づける。

P 入会へのプロセス



PT プロセスツール



成果

目的 見込み客の発掘

目標 500のFAXに対し100の問合せ獲得

日時・場所を不明確にすることで問合せによる見込み客リストの獲得をねらう。
問合せに対して、「リスクマネジメントコースのまとめ」(PDF版)をプレゼントする。

