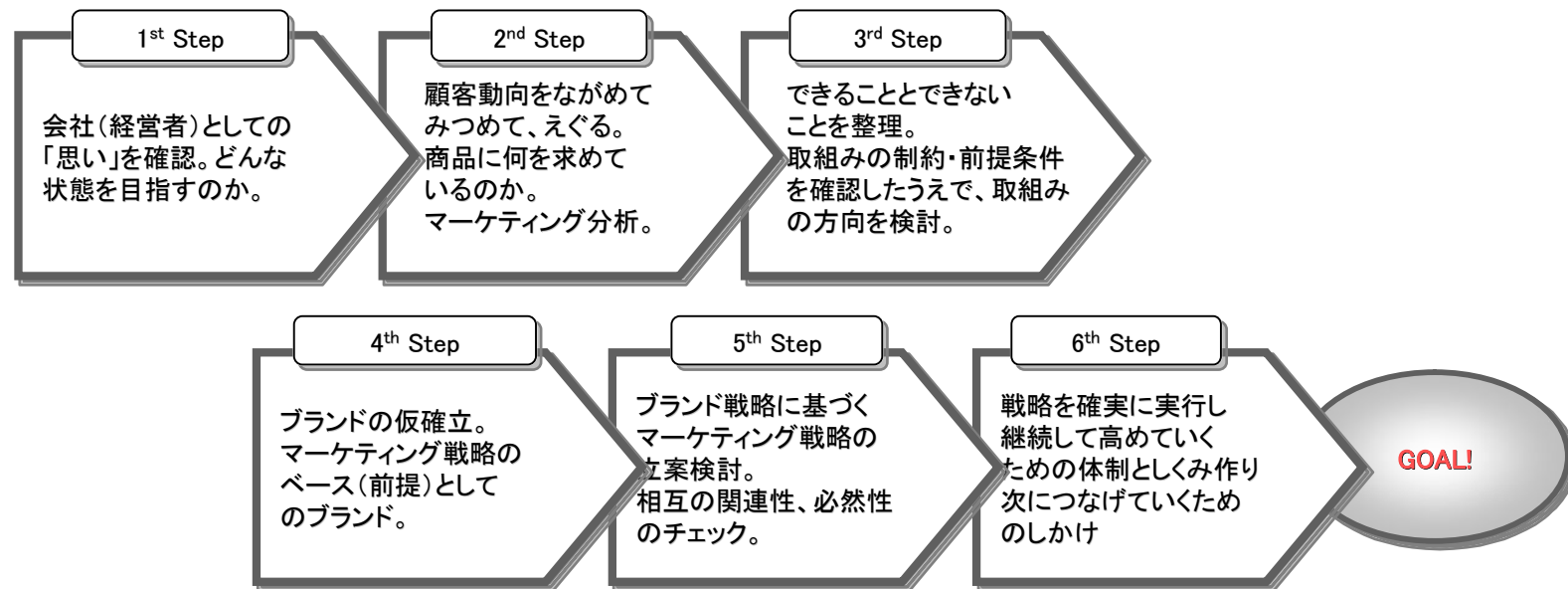


経営コンサルタントは「先生」ではありません。皆様の会社の課題を解決する手段や道筋についての知識と技術をもった専門業者としてお気軽にお使いください。また、どの程度のことができるのか力量を知っていただくために、2回(1回2時間)までの無料経営診断をさせていただきます。期待する成果イメージを明確にさせていただいたうえでご契約していただきたいと思います。もちろん2回の無料診断を経て、契約をしないという決定をしていただいても全く問題はありません。また、当然のことながら無料経営診断であっても、守秘義務契約を締結させていただきますのでご安心ください。(なお、お試し経営診断の訪問は岡山県内に限らせていただきます)

### ブランド構築コンサルティングの例



以下の戦略・計画・企画策定支援を対象領域とさせていただきます。業種・業態を問いません。

中長期経営計画策定、販売促進戦略、ブランド戦略、商品開発戦略、組織・人事戦略、基盤戦略、経営戦略、社員(幹部・中堅・新入社員)研修、イベント企画、新規事業開発、第2創業、新規創業

## お試し経営診断

御社に2回まで訪問し、お話をうかがったうえで経営診断させていただきます。課題を明確に整理し、解決の方向を提示するところまでを無料で行います。

- 御社を訪問してヒアリングを行ったうえで経営診断
- 御社の課題と解決の方向を整理してご提示

無料  
2回までの訪問(1回あたり2時間)

## 顧問契約タイプ

明確にテーマを設定せずに御社における諸課題の解決のための助言を行います。半期(6ヶ月)の契約が基本となります。

- メールによる相談・助言
- 固定回数の訪問による課題解決のための助言(1回2時間程度)

月額固定 \* 別途御見積  
(メール相談は回数制限なし・訪問は月1回)

## プロジェクトタイプ

特定のテーマを設定し、その解決・アウトプットまでを責任をもって担当します。

成果(アウトプット)のイメージについて確認の後に負荷計算を行い費用につきましてお見積もりさせていただきます。

例) 中期経営計画策定、商品開発計画策定、販売促進計画策定、組織・人事戦略策定、企業経営診断、ブランド戦略策定など

- 定期的な訪問によるミーティングとオフィスワーク
- ・期間・回数につきましては見積を出させていただきます

プロジェクト単位 \* 別途御見積  
\* 負荷・難度を計算し御見積いたします

まずはお気軽にご相談ください。