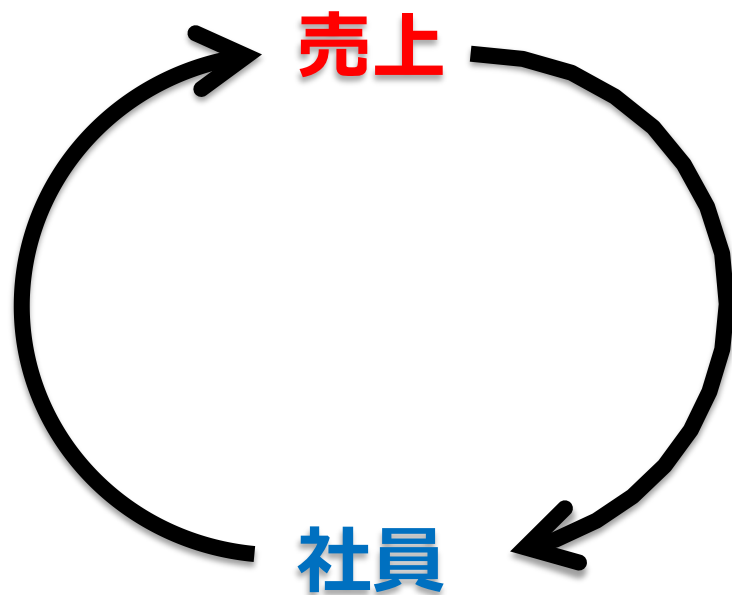


売上 = ビジネスモデル
(提供する商品やサービス)



社員 = ビジネスモデルを効果的に運用する役割

- 売上を上げるには提供する商品やサービスの質が重要
- 現状を知ることが大事（誰に/何を/どのように/いつ/提供しているのか）
- 現状分析から方向性を検討（「次は〇〇で行く」）
- 方向性が決定すると社員へ説明（落とし込み）新しい考え方ややり方が浸透するかが重要なポイント
- 売上が上がった場合の報酬制度や評価制度も準備して、頑張った分のリターンが実感できるように整える