

< 基本編 >

1. 戦略的自由度

お客様は何を目的としているか考え、その目的を達成する方法を設定する。

2. Arbitrage

最も安くてよいものを調達し、高い価値を付けて売ることや、情報格差で鞘を抜くことを考える。

3. New Combination

既存同士の組み合わせで新しいものを作り出すことを考える。

4. Contribution To The Fixed Cost

固定費に対する貢献を最大化させる(キャッシュを得る)ことを考える

5. Digital Continent

デジタル関連産業がネットワーク化(=大陸化)することで、どうなっていくのか考える。
【例;5年後のリビング、携帯電話の将来etc】

6. Fast-Forward

世界のどこかに既に将来のヒント、先行指標存在していると考え、自社の将来を考える

7. 空いているものを有効利用する

空いているモノ(例;施設、要員、通信網)を有効活用する発想法

8. Interpolation

中間地点でポジショニングすることで差別化する発想法

9. Real Time Online Case Study

他人の立場になって徹底的に考えることで、思考回路を刺激する。常にプレストするクセをつける
【例;あなたが三洋の佐野精一郎社長とすると
主要株主であるGSのもたついている今、どうするか?】
大前ライブ内で毎週解説

10. What Does This All Mean?

数多ある事象から、示唆・意味するものを導き出し世の中がどうなるか、自社はどうすべきか考える

11. 構想(KOUSOU)

構想とはコンセプトよりひとつ上の概念
構想(KOUSOU) > コンセプト > 戦略 > 事業計画
見えないものを見る事例に触れ、そのエッセンスを感じ取ることで、自社の将来をKOUSOUする。

まずアタマを柔軟にする発想パターンを学び、基礎体力を身に付ける。