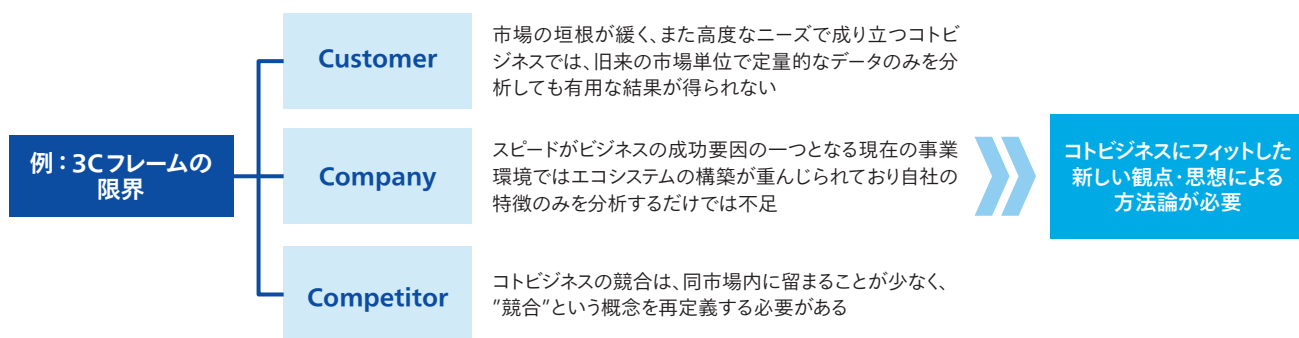


Sports Business Planning Service - コト時代の事業構想策定サービス -

時代に即した新しい方法論にて企業のスポーツ事業の構想策定を支援

競争優位の持続が難しく事業の短命化が著しい近年では、大胆な事業リノベーション及び新規事業創出を絶え間なく行うことが求められています。一方、スポーツビジネスをはじめとするコトビジネスの構想策定においては、従来の方法論が適用し難しくなっています。

[コトビジネスに対する従来の方法論の限界]



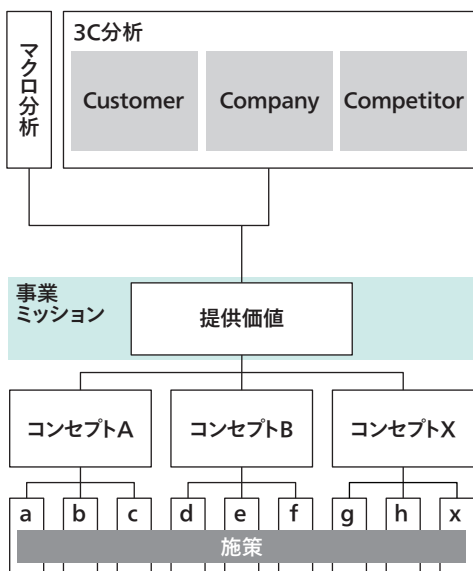
アビームコンサルティングの提供価値

アビームコンサルティングでは、「コトビジネス」の事業構想策定支援を数多く行っており、それらの知見に基づく、新しい事業構想策定方法論を開発しました。本方法論に基づく事業構想策定支援サービスを御活用いただくことで、質の高い、既存事業のリノベーション計画書または新規事業の事業計画書をクイックに完成することができます。

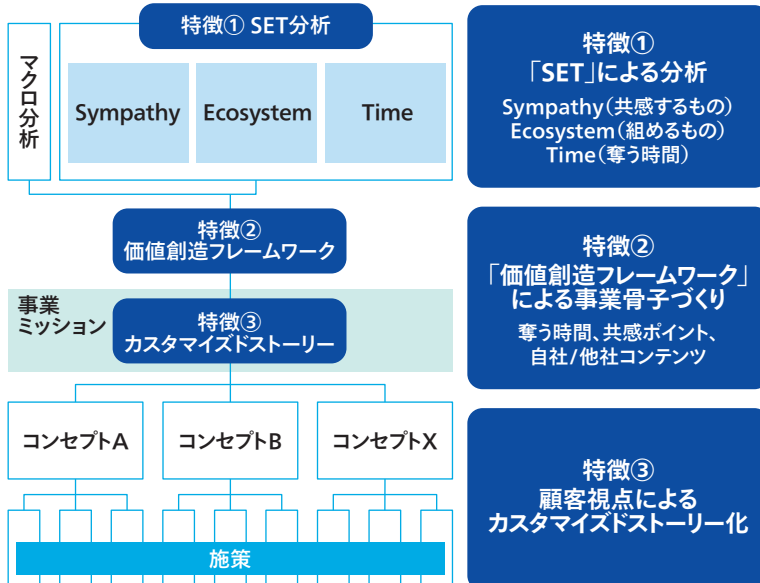
サービス(方法論)の特徴

従来のような3C(Customer, Company, Competitor)を中心とした分析ではなく、コトビジネスにフィットした「SET(Sympathy, Ecosystem, Time)」をベースに、事業構想に必要な要素を詳細に分析します。そこで得られた示唆を、「価値創造フレームワーク」の枠組みで整理することで、事業の骨格を定めます。その上で、共感を呼ぶ「カスタマイズドストーリー」を描き、顧客視点から見た事業のあるべき姿(実現したい姿)を設定した上で具体的手段を検討します。

従来の事業構想策定モデル(一例)

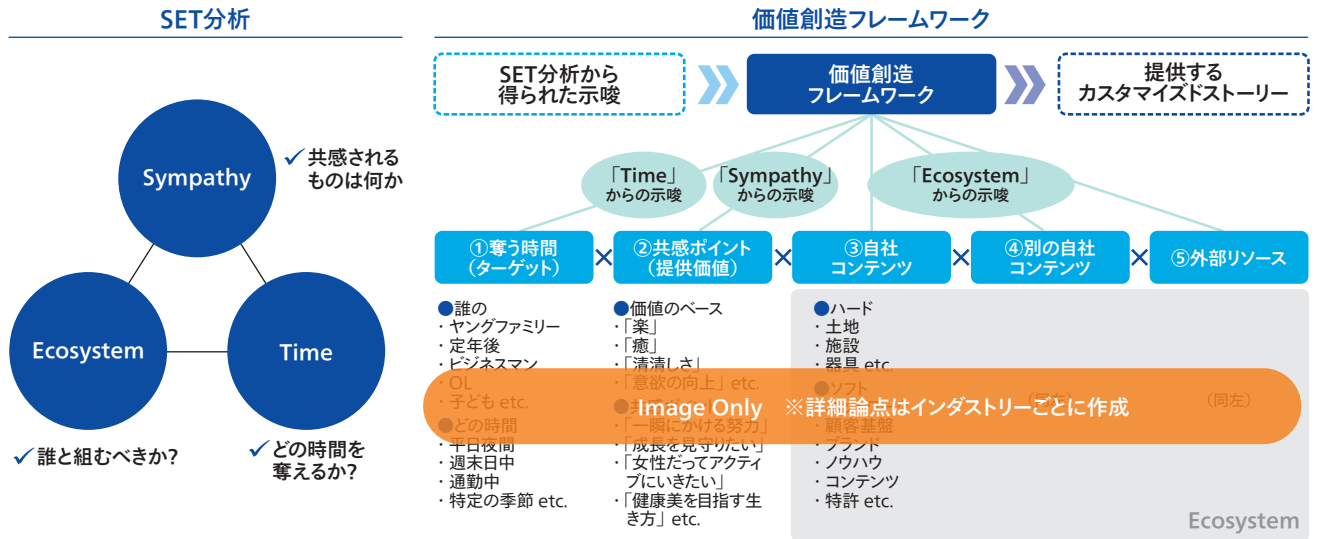


アビームコンサルティングのコト時代の事業構想策定モデル



活用するフレームワーク

SET分析では「共感されるものは何か」「誰と組むべきか」「どの時間を奪えるか」の観点で構成されます。価値創造フレームワークは「誰のどの時間に、どういった共感ポイントを、どのように提供するのか」という枠組みです。



導入アプローチ

通常は約3ヶ月で、事業構想が完成します。その後、さらに3ヶ月で、消費者調査による仮説検証や、事業性判断、実行までのロードマップ策定を行います。サービス開始から、6ヶ月後にはリノベーション計画書または新規事業計画書が完成します。



プロジェクト推進体制

アビームコンサルティングの専門コンサルタントが主導となり、プロジェクトを推進します。また、クライアント企業様にも積極的にミーティングに参加いただき、自社の想いやアイデアを語っていただきます。双方が協力し合う、この体制でプロジェクトを進めることで、要点を抑え、かつクライアント企業様の意志がこもったリノベーション計画書または新規事業計画書が完成します。

