
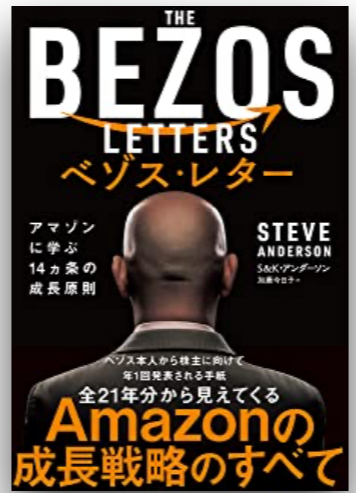


目的: リスクをとって活用するセツを矢印したい!

@sanada3730 



常に1日目の位置 ⑦

2日目は停滞です。その後: 続くのは進走 さらに辛く痛ましい衰退, それで最後は死です。当社は常に1日目なのです

所有者意識を持たせる ⑥

家の所有者と入居者は別物です 「家の所有者なら、こんな近視眼的なことは絶対にしない」

ベゾス・レター SEK・アンダーソン著

④ 6A-ジXその要素と作成手順

- 1. フォルダリリースを書く
- 2. よくある質問を書く
- 3. ユーザーインタラクションを定義する
- 4. マニュアルを書く
- 5. 以下の質問に答える
  - 顧客は誰なのか
  - 顧客が抱えている問題とは?
  - ビジネスチャンスは何か?


⑤ 複雑なことは単純化する

カスタマーエクスペリエンスの中で一番複雑な部分はどこですか? また、その部分を単純化するにはどうすればいいですか? ○○○○○

① 「失敗」を促す

失敗とは... ここから学んだことがあり、その学びを今後活かせるようなものこと ~~~~~ 全力を尽くしていい。取り組みに対しては一切容赦しない

② 顧客にこだわる

「こだわり」は物事への執着の度合いで「普通」をよるかに上回った状態のこと  常に顧客の期待を上回る

③ 長期的な考え方を採用する

長期的に生み出される株主価値こそ最も重要な成功指標 孫とでも話題にできるようなものを生み出す