

## ビジネスの軸②

🕒 木曜日 2023.09.21 07:57 · 2mins

はい、

目標や目的が大切な

理由ですけれども、

それがそのままあなたのビジネス

の理念にもなるからってというのが一番大きいかなと思うんですね。

理念や

ミッション

は自分のビジネスのやりがいに

もなりますし、推進力にもなりますいろんな本にも書かれていますが推進力にもなるわけですね。

またお客様に伝えると、理念、

価値に毛を共感してくれる理事、理想

の

お客様というか、を集める効果もある、あるわけですね。

こうした理念や

ミッションを決めるために考えてほしいことというのは、

ビジネス

でどうなりたいか、どんなビジネスをしたいのかという部分ですね。

あと何のために

ビジネスをしたいのかっていうことですね。これらを考えていくと理念やミッションを決めやすい。

収益目標を

ここに

当てはめ

る人もいると思うんす

けど収益目標だけではなくてどんなジャンルのビジネスで

どんな活動をしたいかということですか、お客様にどう思われたいのかっていうことを考えるのも非常に効果があります。

これを考えておくと、

モチベーションにもなるわけですね。先ほど言ったように

またここからビジネスモデルです

とか、マーケティング戦略が決まるなんていうことも非常に多くて、技術面でも根本になるような大切な準備作業かなと言えます。

理念やミッション

というのは

できるだけ、その頭で

記憶する、ぼんやりこれだなと思うってということではなくて、

できるだけ言葉や

文章として決めておくといいです

そうすると何が

できるかというと

例えば名刺に

かけたりとか、サイトのプロフィールに記載できたりとか、SNSのプロフィールも同じですねあとはメルマガ書いている人だったらメルマガの文末とかに書いておくとそういう先って理想のお客様が見てくれるとかってということにも繋がる。そういうふうが発信していけるわけですね。ですのでこういった項目について考えていただいて理念やミッション、しっかりとした言葉あるいは文章で考えていくということをやってみてください。