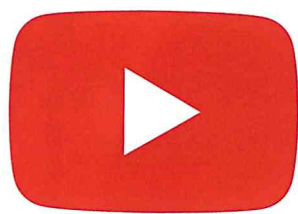


中尾誠一の経営実践チャンネル



YouTube

経営者対談 出演者募集

経営者の事業に対する熱い思いを聞かせてください。
貴社のビジネスモデル・創業時の苦勞・経営に関する課題・今後のビジョン

山村尚美ママ×中尾誠一



青木一恵×中尾誠一



安村史郎×中尾誠一



チャンネル登録をお願いします。

チャンネル登録をして欲しいので QR コードを大きくしました



中尾 誠一（なかお まさかず） 株式会社スーパー・アカデミー
代表取締役 メンターコーチ 1970年神戸生まれ 大阪在住
新しいお客様と出会う為の活動をしていますか？ 既存顧客だけでは、
売上はだんだん減っていきます。売上をもっと上げたい！
そんな経営者の為に、成果に繋がる最新のマーケティング施策を
ご提案します。SEO対策やSNS運用と集客、またマーケティング
オートメーション等のDXの導入支援から、反響の出るチラシの
作り方から、反響を出すポスティングのコツまでサポートしています。



お問い合わせ・ご相談は、お気軽にお電話ください。

加盟団体：一般社団法人日本経営者育成協会

☎ (06) 6359-8805

E-mail nakao@super-academy.jp



株式会社スーパー・アカデミー

〒530-0015 大阪市北区中崎西1-5-22 中山文甫会館3A
URL ⇒ <http://super-academy.jp/>



こんなことで、お悩みではないですか？

- >> 社長が動かなくても収益が上がる組織経営をしたい
- >> 「人間力」でやってきたが、「仕組み」で事業を伸ばしたい
- >> 営業現場から離れ、経営者にしかできない事に専念したい

多くの経営者が同じ様な悩みを抱えています。

実は「儲かる会社の設計図」を使って「組織的」に収益を生み出す方法があります。

- ・組織で収益を生み出すには、①プロセス設計 ②体系化 ③分業化が大切です。
- ・実践するだけで売上が上がるセールスロードマップで 300%UP の事例をご紹介します。
- ・残念ながら営業社員への精神論やビジネスマナー教育では、売上は上がりません。
- ・貴社の利益を改善する「プロセス改善」とは？利益は業務の見直しから生まれます。

世界を襲ったパンデミックからの脱却を本気で考える経営者を対象に個別コンサルを行います。

中尾 誠一(なかおまさかず) 株式会社スーパー・アカデミー 代表取締役 メンターコーチ
1970年 神戸生まれ 好きな言葉は一生懸命 社長の夢の実現を支援します。

当社が提供する「Biztematize Program」は、私の20年間の広告代理店経営の経験と10年に渡る営業の研究の成果をまとめた経営プログラムです。このプログラムは社長がひとりで創り上げてきたビジネスをもう一つ上のステージに引き上げ、組織と仕組みで安定的に新規顧客を開拓し、常連顧客化します。そして、しっかり収益を生み出すには、組織を再構築する事が不可欠です。これまで社長個人の能力や感覚で生み出されていた収益を「入ったばかりの新人」でも収益向上に貢献できるように、貴社の事業を、個人の能力に頼った属人的な経営を排除し、体系化・標準化を行い、売上や収益を論理的な手法で上げていきます。当社のクライアントで、大きく成果を出されてる企業は少なくありません。ぜひ一度コンサルティングをお申ください。

Biztematize Program 個別コンサルティング

【テーマ】

- ・安定的に売上を上げるには？
- ・貴社の生産性は高いか低いのか？
- ・なぜ社員が育たないのか？
- ・売上が上がっている事例紹介。
- ・目下社長のお悩みを伺います。

【参加資格】

- ・本気で経営を改善したい経営者


特別価格 60分 10,000円



個別コンサルティングのお申し込みはお気軽に！

加盟団体：一般社団法人日本経営者育成協会

☎ (06) 6359-8805
URL <http://super-academy.jp>

 株式会社スーパー・アカデミー
〒530-0015 大阪市北区中崎西1-5-22 中山文甫会館3A
〒105-0013 東京都港区浜松町2-2-15

