

今、直接効果のでないコンサルティングの依頼は、ほぼペンディング状態

特に利益の出ていない中小零細企業はその傾向がハッキリしており、中長期的には重要な取り組みである「経営理念の浸透」「SDGs」「長期ビジョン」「組織開発」などより、短期的な利益についつい目が向いてしまうのが不況期です。

直接効果が出るコンサルティングとは

今、ニーズが高く直接的効果を取りやすいコンサルティングは下記のようなものです。

- (1)金融機関に提出する融資・リスク直結の経営改善計画書コンサルティング
- (2)資本金劣後ローン、シンジケートローン、他行肩代わりなどの 融資コンサルティング
- (3)Web、SNS を使った通販サイトコンサルティング
- (4)人材採用サイトコンテンツコンサルティング
- (5)経営承継時の会長社長役員の職務権限、新戦略、役割分担等の可視化コンサルティング
- (6)事業再構築補助金用事業計画書作成支援コンサルティング
- (7)該当する各種補助金獲得、申請と手続きコンサルティング
- (8)業務フロー見直しによる業務効率化合理化コンサルティング
- (9)インサイドセールス構築、新規開拓代行コンサルティング
- (10)業務標準化マニュアルづくりコンサルティング
- (11)DX、IT 化支援コンサルティング
- (12)間接部門コスト削減コンサルティング
- (13)技能伝承可視化、動画化コンサルティング
- (14)人事評価制度・賃金制度改善コンサルティング
- (15)スキルマップ・キャリアパス作成コンサルティング

どれも成果が「見える化」されたもので、投資対効果がイメージできるものです。