

元ディズニーキャストのコンサルが秘訣を伝授

社員が動く・顧客が動く！魔法の経営戦略とマーケティング

AXI アウェイク事務所 代表 カンバラ サイ 菅原 齋

自己紹介

差別化は、チラシをつくと見えてくる。

私が手作りチラシでナンバーワンの利益成績になれた理由は？

私のコンサルはディズニーランドの福神漬から始まりました

「カンバラさん、次はゲスト目線で考えてみてください」

【Prologue】今はどんな時代？

《成長社会》とは

その特徴は？

《成熟社会》とは

その特徴は？

まとめ	成長社会	成熟社会
顧客の考え方	みんな同じ	
顧客のニーズ	物の豊かさ	
顧客の数	全国で増加	
顧客層	働き世代の増加	
従業員の採用	替りはいくらでもいる	

©Hitoshi Kambara (version January 13, 2016) www.awakeoffice.com

この文書は著作権で保護されているため許可なく転載することを禁止いたします。

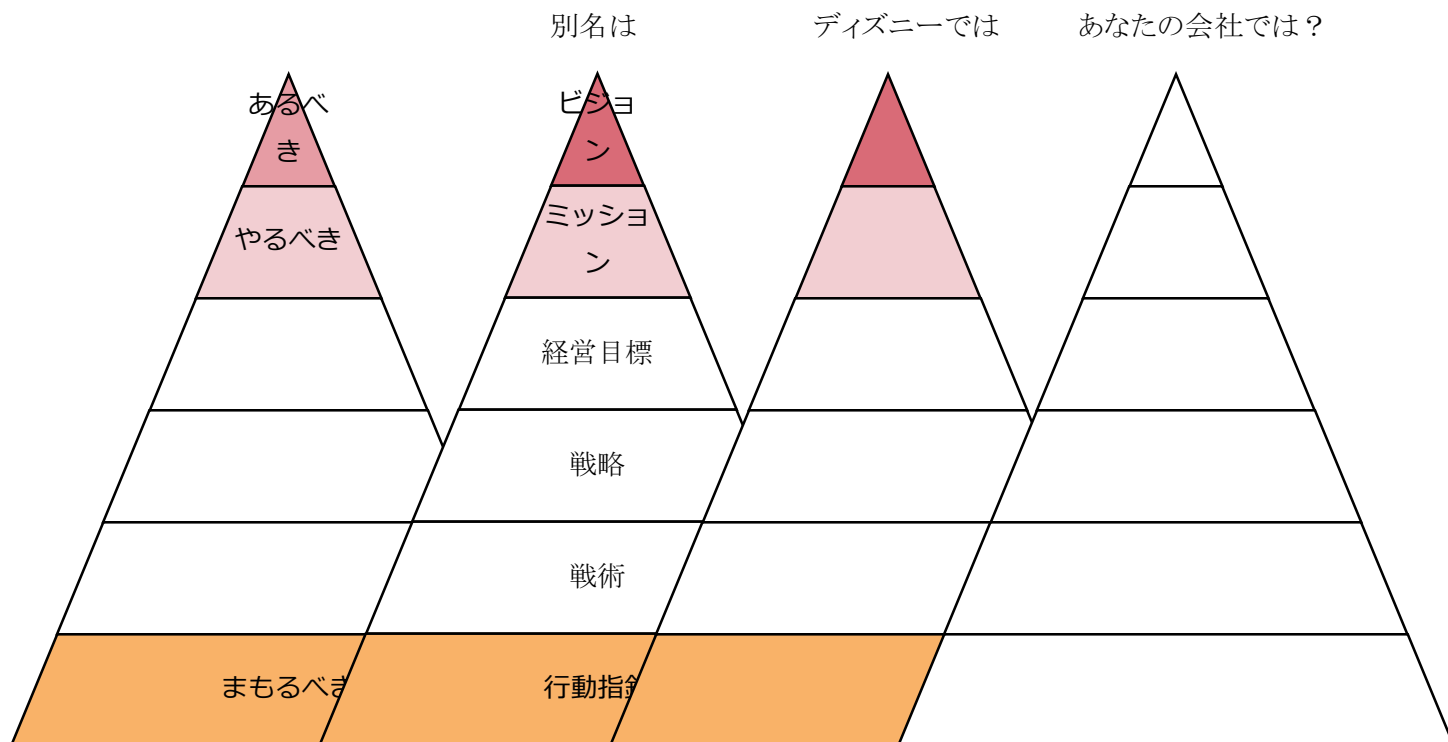
1 ディズニーでは社長もバイトも、はじめは一緒に学びます。

秘訣①企業のビジョン、ビジョンを実現させるためのミッションをわかりやすく伝える

ディズニーの「Tips on Magic(魔法のコツ)」

あなたは誰ですか？どんなお仕事ですか？

あやまらない為のあやまる経営



ワーク①「皆さんの会社の根本原則をさがそう」

誰々が (誰に = 具体的なお客さん像)	何々になる (何を = うれしい事)	商品名。 (商品・サービス)

2 エビフライカレーがなくなった話をします。

秘訣②行動指針を決め、社員が行動できる仕組みを作る

ワーク②「皆さんが会社で、絶対にやってはならないことは何？そのために守るべきは何？」

ワーク③「皆さんの会社のまもるべき事の優先順位を考えてみよう？」

3 みんなが、さわやか好青年、やさしいお姉さんではありません。

秘訣③ トップ・リーダーが自ら行動する

ワーク④ 「なぜあなたはこの仕事をしているのですか？ “と隣の人に聞いてみよう」

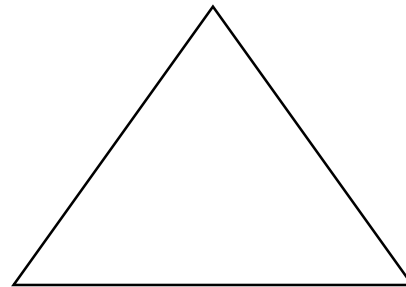
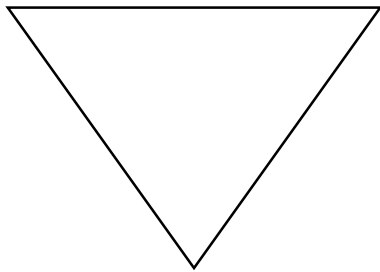
4 実はディズニーでは、キャストを誉めないんです。

秘訣④ 公平な評価基準で、公正な評価を行う。

ワーク⑤ 「隣の人と“オウム返し”と“ありがとうございます”で会話をしてみよう」

5 ゲストとのつながりがキャストの幸せです。

秘訣⑤エンパワーメントする。成熟社会のマーケティングを行う



ディズニーの最強のチーム作りの秘訣。

1. 多様性を認める
2. 現場に権限をもたせる
3. 前向き失敗をマイナス評価しない
4. 主体性を育てるフィードバックをする

併せて講座の中でご不明な部分、ご質問がございましたらご遠慮なくお問い合わせください。

できる限り丁寧にご返事申し上げます。

アウェイク事務所 カンバラ サイ kam@awakeoffice.com

アンケートご協力をお願い

このたびはセミナーにご参加いただきましてありがとうございます。ぜひ率直なご意見・ご感想をお寄せいただくようお願い申し上げます。

■セミナーに参加される前、どのようなことで悩んでいましたか？またどんな風になりたいと考えていましたか？

■その悩みを解決するためにどんな事をしてきましたか？教えてください。

■このセミナーのお申込みには何が決め手になりましたか。

■お受けになっての感想、興味深かった点はどこでしたか？

■お受けになって、今日からやってみようと思うことがありますか？教えてください。

■このセミナーを誰か他の人に推薦・紹介するなら何と言って伝えますか？

会社名 _____ お名前 _____

メールアドレス _____ @ _____

※お答えいただいた内容をホームページなどでご紹介させて頂きたいのですが、差し支えなければ下記「同意する」にチェックをお願いします。（「同意しない」にチェックを頂いた場合は掲載いたしません。

✓を→ 同意する(名前の掲載も可) 同意する(イニシャルでなら可) 同意しない

ご協力ありがとうございます。

AWアウェイク事務所 菅原 齋

©Hitoshi Kambara (version January 13, 2016) www.awakeoffice.com

この文書は著作権で保護されているため許可なく転載することを禁止いたします。