



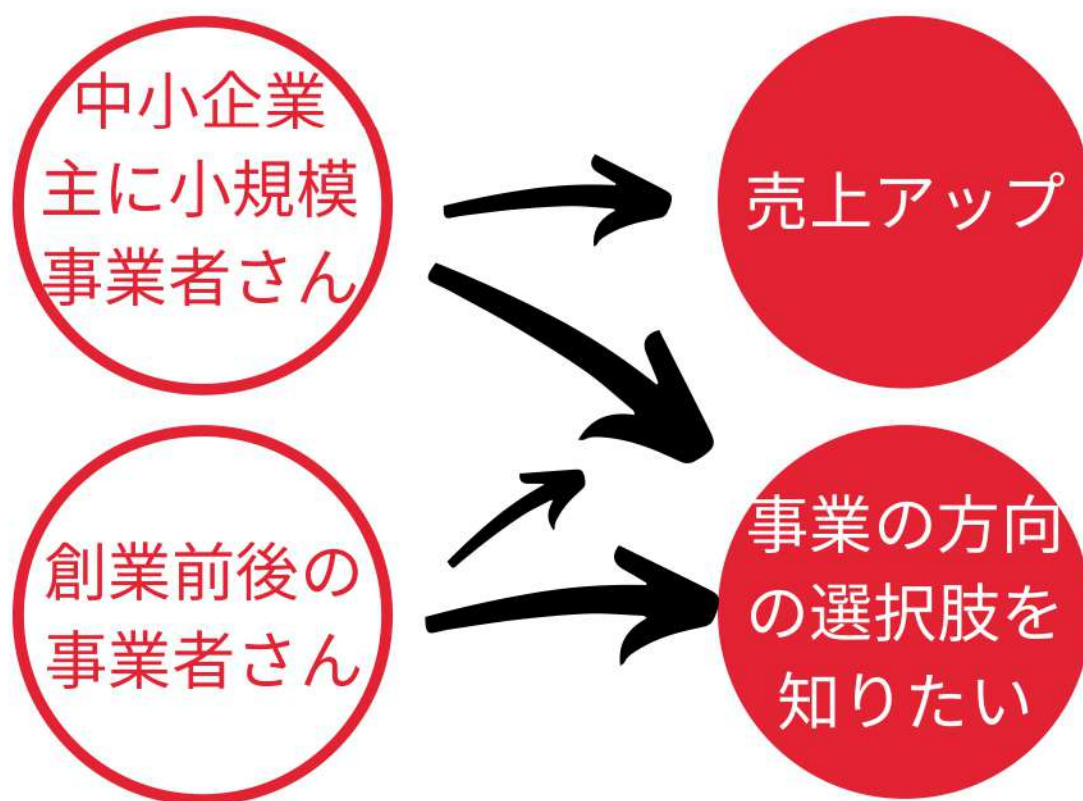
2020-2021 らづビズ 方針

大変多くの方にご協力頂き、2018年2月以降、約600社から4000件を越えるご相談をお受けして参りました。昨年度は9月の台風15号被害からの復興に尽力してきましたが、2020年は100年に一度の危機、新型コロナウイルス感染拡大により、世界中が日々経営危機に直面し、終わりの見えない不安に覆われています。

それを少しでも払拭すべく、らづ-Bizは前進します。



**この半年で世の中の方が
大きく変わリスピードも変わった。**



上の矢印の大きさは**この半年の相談者さんの悩
み**の変化傾向を表しています。売上アップの前
に、このままの方向性でいいのか？を再度考えたい
という事業者さんが増加しています。



今求められていることは 単純に売上アップより 「売り方」

2020年3月以降

持続化
給付金

借入

今は手元資金があるが、
その先が不安

2021年に向けて

収益アップ

収入アップ

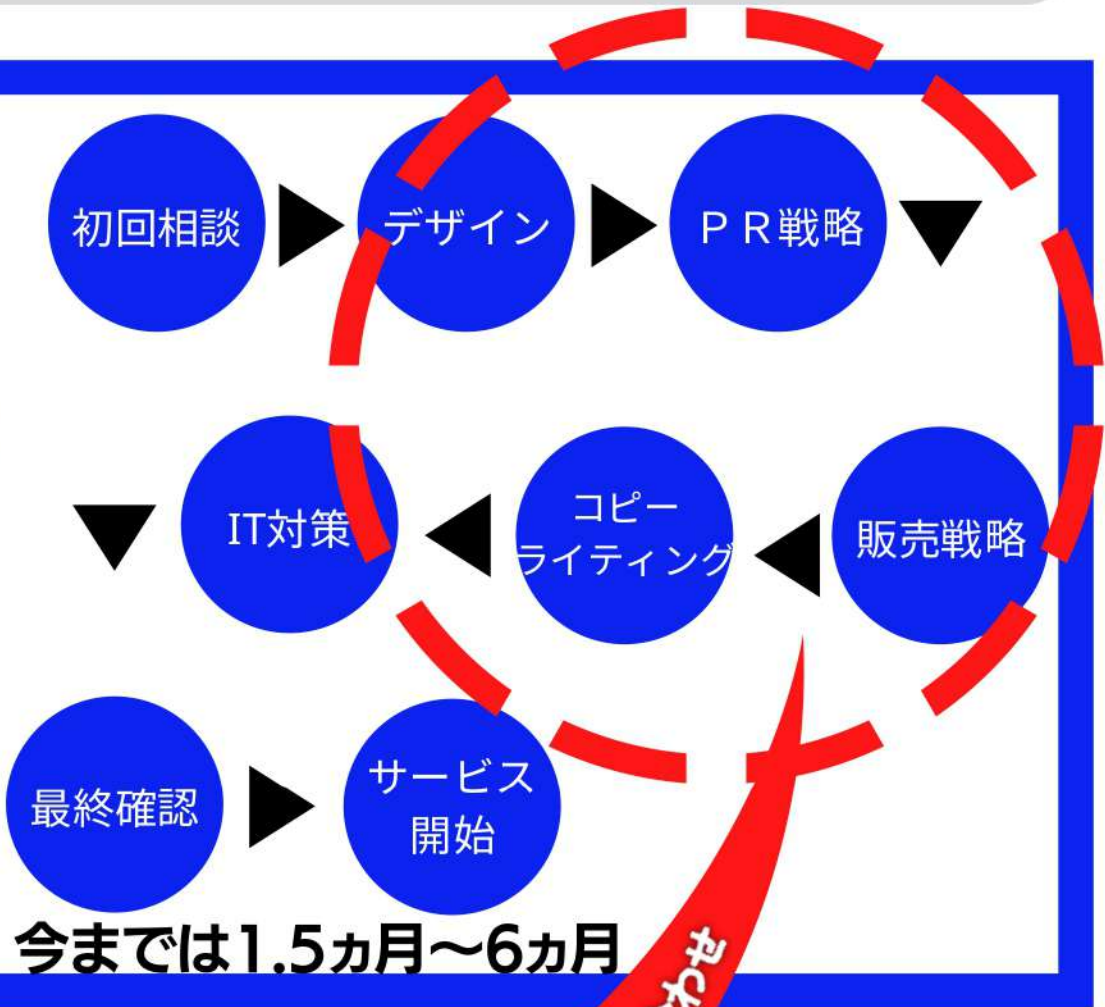
今の方向で売上アップするより
世の中の流れに合ったビジネス
の仕方や、何より借入も十分返
済できる収益力アップを図りたい
事業者さんが多数。

小さな成功の積み重ねでしか、次の方向の確信は
得られません。
大切なのはそれを数多く出すことだと考えます。

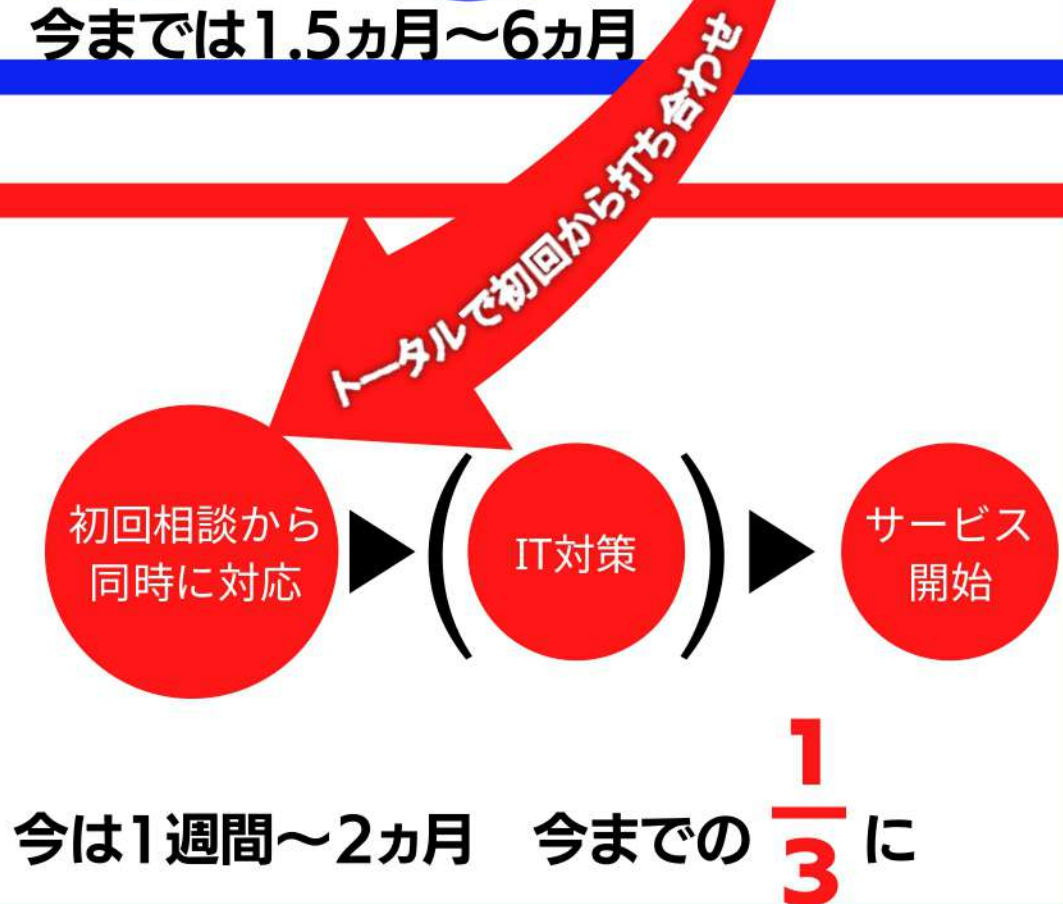
らづびズ **新** **旧** のスピードの違い

体制変化による *SPEED UP*

2020年
3月迄の
旧らづびズ



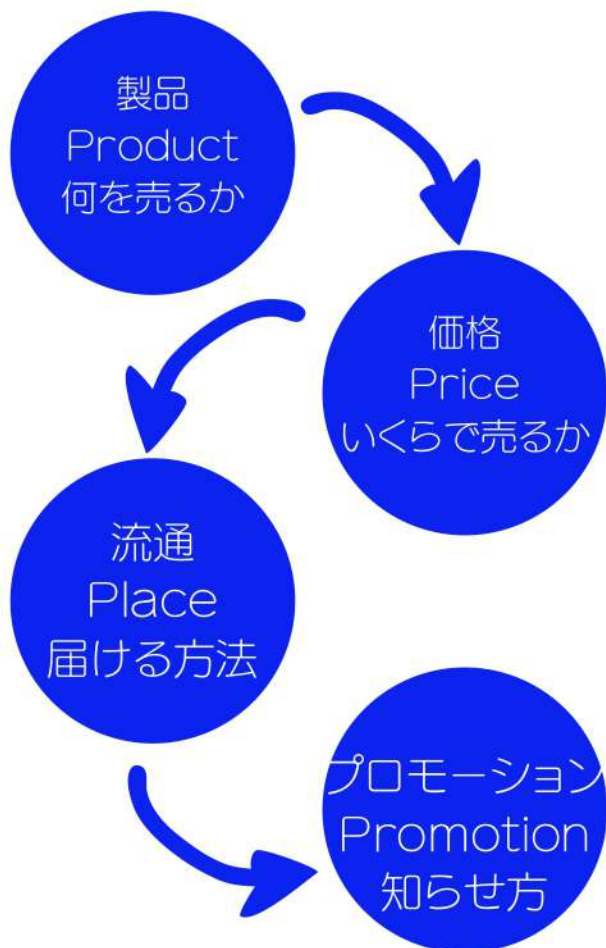
2020年
4月以降の
新らづびズ



CHANGE

『新型コロナにより、消費者心理が連続的に変化し、ビジネスも新しい仕組みや方法が求められるようになってきた』

今までのビジネスのやり方



これからのビジネスのやり方



同時に考える

少なくともこの4つを段階的に考えていたのでは今のお客さんをつかむことは出来ません。商品やサービスの最終形態をイメージしながらビジネスを進めることが突破口となります。



2020-2021 『サクラプロジェクト』

サクラ＝「新しく」「再生」の意。

今後1年は想像のつかない変化の連続となるでしょう。新しい時代に合った売り方が求められ続けます。以前のようににはもう戻りません。

ただし、これまでの流れとまったく別というわけではなく、ここ10年ほど（2010年以降）考えられてきた「こうなったらいいね」というビジネスはコロナ禍の中でも成長しています。

昨年までは好景気もあり、多くの企業はその変化をしなくても波に乗ることが出来ていました。

しかし、この危機感の中だからこそ、変化できるタイミングです。

小さな会社だからこそ小回りできる、変化へのスピードを上げられるはずです。

この1年を【サクラプロジェクト】として、売り方改革をテーマとしてサポートしていきたいと思います。