

自分の強みを把握する方法

カテゴリ : SOHOデータウォッチング

投稿情報 : 投稿者: [Dolphin](#) 掲載日: 2017-9-18

他の事業者と比較した場合の自分の強みはどこにあるのか。なかなか客観的に把握するのは難しいものです。しかし、数多くの事業者と競争しなくてはいけない場合、自分の強みを前面に出して営業活動することが重要になります。

では、小規模事業者は自分の強みをどのように把握しているのでしょうか。データを見てみましょう。

「自社の強みを把握する取組み」(上位5件)

	個人	法人
他の経営者、知人からの評価の把握	46.9%	45.1%
販売データ、口コミ等に基づいた評価の把握	35.9%	35.5%
他社との差別化に向けた分析	35.7%	40.3%
公的支援機関、金融機関、コンサル等外部相談者による評価の把握		25.5% 31.5%
社内での議論による自社の強みの洗い出し	19.7%	32.2%

(データ: 中小企業庁委託「小規模事業者の業績向上に向けた取組み等に関する調査」(2016年12月) (株)野村総合研究所)

小規模企業者が自社の強みを把握するために行っている取組みとしては、「他の経営者、知人からの評価の把握」が最も多くなっています。身近にホンネで語り合える経営者の仲間がいるのは心強いですね。組織形態別に取組みを見てみると、法人では「他社との差別化に向けた分析」や「公的支援機関等による評価の把握」、「社内での議論による自社の強みの洗い出し」も個人事業者より頻繁に行われています。ライバルと考えられる同業者の情報を集めて自分の仕事の評価と比較してみたり、第三者による客観的な分析をしてもらうことも有効です。

個人事業主が多いSOHO事業者の方は、このような外から見た自分の強みを把握して、それを生かして営業活動を行ってみてはいかがでしょうか？

(SOHOシンクタンク

運営委員 鹿住倫世)