

*月刊講座「アクセスCD」バックナンバー抜粋・・・ 1401-1611

- 第225巻 1401号 大特集 「2014年のキーワード」
- 第226巻 1402号 大特集 「不便・不満を解決する」
- 第227巻 1403号 大特集 「業績が悪くなったときに考えたことは「正しいこと」だったのか？」
- 第228巻 1404号 大特集 「自説を強化する方法」
- 第229巻 1405号 大特集 「自分化する手順」
- 第230巻 1406号 大特集 「amazon.com と創業者ジェフ・ベゾス」
- 第231巻 1407号 大特集 「トラウマ克服の手順」
- 第232巻 1408号 大特集 「ネット販売の課題と対応策の提案」
- 第233巻 1409号 大特集 「安心できる進捗管理」
- 第234巻 1410号 大特集 「ハリウッド映画に見る<蘇らせる手法>」
- 第235巻 1411号 大特集 「自分へのモチベーションを自分で高める方法」
- 第236巻 1412号 大特集 「My Award 2014」
- 第237巻 1501号 大特集 「2015年のキーワード」
- 第238巻 1502号 大特集 「取りこぼしのない ToDo 管理」
- 第239巻 1503号 大特集 「一人編集会議のすすめ」
- 第240巻 1504号 大特集 「小さな気づきを、大きく育てる」
- 第241巻 1505号 大特集 「知的 D I Y」
- 第242巻 1506号 大特集 「元に戻れない仕組み、戻れる仕組み」
- 第243巻 1507号 大特集 「何故、成長できないで止まっているのか」
- 第244巻 1508号 大特集 「自分を超える」
- 第245巻 1509号 大特集 「大阪梅田・書店戦争」
- 第246巻 1510号 大特集 「新業態考察・・・前後を考える・・・」
- 第247巻 1511号 大特集 「売り方の大変革・・・パーフェクト・セーリング・・・」
- 第248巻 1512号 大特集 「My Award 2015」
- 第249巻 1601号 大特集 「2016年のキーワード」
- 第250巻 1602号 大特集 「Microsoft の変身」
- 第251巻 1603号 大特集 「amazon の進化」
- 第252巻 1604号 大特集 「ヨドバシカメラの挑戦」
- 第253巻 1605号 大特集 「次世代を作る企業」
- 第254巻 1606号 大特集 「情報過剰時代の選択と判断」
- 第255巻 1607号 大特集 「情報過剰時代の新しいビジネス」
- 第256巻 1608号 大特集 「クラウドファウンディングが出てきたわけと見分け方」
- 第257巻 1609号 大特集 「グローバルマーケティング・売り方と買い方」
- 第258巻 1610号 大特集 「時代に負ける人、負けない人」
- 第259巻 1611号 大特集 「センダツア―総集編・その1・秘密を知ると、知らせたくなる・・・」

*月刊講座「アクセスCD」・今月のポイント・抜粋 1601-1608

□*今月のポイント* 第249巻 1601号
大特集「2016年のキーワード」

第1講座 経営のキーワード

1. 正直な経営
2. ネットで繋げて自動化

第2講座 マーケティングのキーワード

1. クールに煽るセール
2. 有料会員制で囲い込み

第3講座 時流を読むキーワード

1. 2015年のヒット商品からトレンドを探る
2. 2016年のヒット予測

第4講座 自己啓発のキーワード

1. 異常値分析から改善方法を見つける
2. 自分の思考をAI化する

□*今月のポイント* 第250巻 1602号
大特集「Microsoftの变身」

第1講座 3つの野心

1. ナデラ CEO・SATYA NADELLA
2. トップが交代して打ち出したこと
3. 何が変わったのか

第2講座 積み残された課題とチャンスを考える

1. ユースウェア思考の不足
2. 客の声を集めて公開
3. 他社のチャンスと入門者マーケットの維持拡大

第3講座 次の時代を感じる力

1. インフラの変化から次の時代を読む
2. 次世代のKF・キーファクター
3. ユーザーの要望を叶えるときに注意すること

第4講座 5つのまとめ

1. 戦略変更したときは、すぐに行動を起こす
2. ユーザーの声を聞く
3. 支えてくれる基盤組織をサポートする

□*今月のポイント* 第251巻 1603号
大特集「amazonの進化」

第1講座 amazonの思い出と通信販売について

1. アメリカで書店視察をしたときのこと
2. ネット販売以前の通信販売
3. アメリカで通販が発達した理由

第2講座 日本での挑戦

1. amazon.comのユーザーは20万人ほどいた
2. 付加価値を高める物流センター
3. より便利なショッピングサイトの改良

第3講座 ベゾスの(Jeff Bezos)挑戦

1. 顧客第一
2. Walmartから学んだこと
3. 会員制で読み取れることは何か

第4講座 5つのまとめ

1. 時代の変化と販売形態の変貌
2. 改善スピードが速い
3. 有料でメリットを提供する

今月のポイント 第252巻 1604号
大特集「ヨドバシカメラの挑戦」

第1講座 新宿店の多店舗展開とその後の旗艦店づくり

1. ヨドバシカメラの概要
2. 高効率経営
3. 新宿で学んだ、新たな旗艦店の条件とは

第2講座 学習効果と現場対応力

1. 試行錯誤がうまく働く
2. 客の動き、結果の売上に呼応して変更する
3. 強化、縮小すべき商品群の見極めがうまくい

第3講座 バックステージの開発力と今後の課題

1. 沿革から分かること
2. amazonと比較する
3. 今後の課題は何か

第4講座 5つのまとめ

1. やらないことの試行錯誤を、どう考えるのか
2. 時代の変化と客の声の取り込み
3. システム開発とバックステージ重視

今月のポイント 第253巻 1605号
大特集「次世代を作る企業」

第1講座 次世代に生き残る企業の共通点

1. 今日の不満をすぐに直す
2. 次に起こることを察知する
3. 先駆けて次の時代に挑戦する

第2講座 企業の進化が止まる時

1. 次の時代が読めなくなる
2. 拡大のジレンマに陥る
3. 経営者が、やたら大きな話を強調する

第3講座 バランスを崩さない

1. 今やることと、次世代にやることのバランス
2. 広げることと、深めることのバランス
3. 追加することと減らすことのバランス

第4講座 5つのまとめ

1. 変化に適應する力
2. 次の時代に挑戦する
3. バランスを崩さないルール

今月のポイント 第254巻 1606号
大特集「情報過剰時代の選択と判断」

第1講座 調べるから検索へ・検索の変化

1. 国語辞典や百科事典を見なくなった
2. 子どもインターネットで検索
3. 「解決方法を知る」と「手順を知る」

第2講座 情報過剰時代がやってきた

1. AIDMAの原則と、その後
2. 行動の後に情報をシェアする
3. 外国情報も操れる

第3講座 情報過剰時代の選び方と学習法

1. 人工知能の進化
2. ディープ・ラーニング
3. 人工知能の進化に学ぶ

第4講座 5つのまとめ

1. 革命的な技術を使いこなす
2. 原則を見直す
3. 思考と行動のパターン化

今月のポイント 第255巻 1607号
大特集「情報過剰時代の新しいビジネス」

第1講座 ネットに登場した新しいサービス

1. dマガジン
2. Prime music
3. これまでと構造的に違うもの

第2講座 将来不要と言われる職業

1. 機械が奪う職業ランキング
2. 規則性が高い分野
3. 技術や人工知能の進化が新しい価値を生む

第3講座 償却済みの情報を新しい組合せで提供

1. 情報はモノより再活用のコストが掛からない
2. 新しい組合せが簡単に低コストでできる
3. 1/10の価格で10倍の客数

第4講座 5つのまとめ

1. ライフスタイルとシーン
2. 買い手が手伝うシステム
3. 情報過剰時代のメリット

今月のポイント 第256巻 1608号
大特集「クラウドファウンディングが出てきたわけと見分け方」

第1講座 どこにもない商品が欲しい

1. 超小型のWindows10
2. 欲しいわけ
3. どにもない

第2講座 クラウドファウンディングで見つけた

1. GPD WIN・・・INDIEGOGOにて
2. PGS HARDCORE・・・KICKSTARTERにて
3. クラウドファウンディングとは何か

第3講座 信頼性の確認方法

1. 特化した商品の販売方法と購入時に気をつけること
2. 確認しながら検討したこと
3. Backerのコメントと回答の内容

第4講座 5つのまとめ

1. 少ない資金で特化した商品を発売できる時代
2. ワールドワイドで展開できる
3. 自己責任で正しく決断すれば、いい商品と出会う