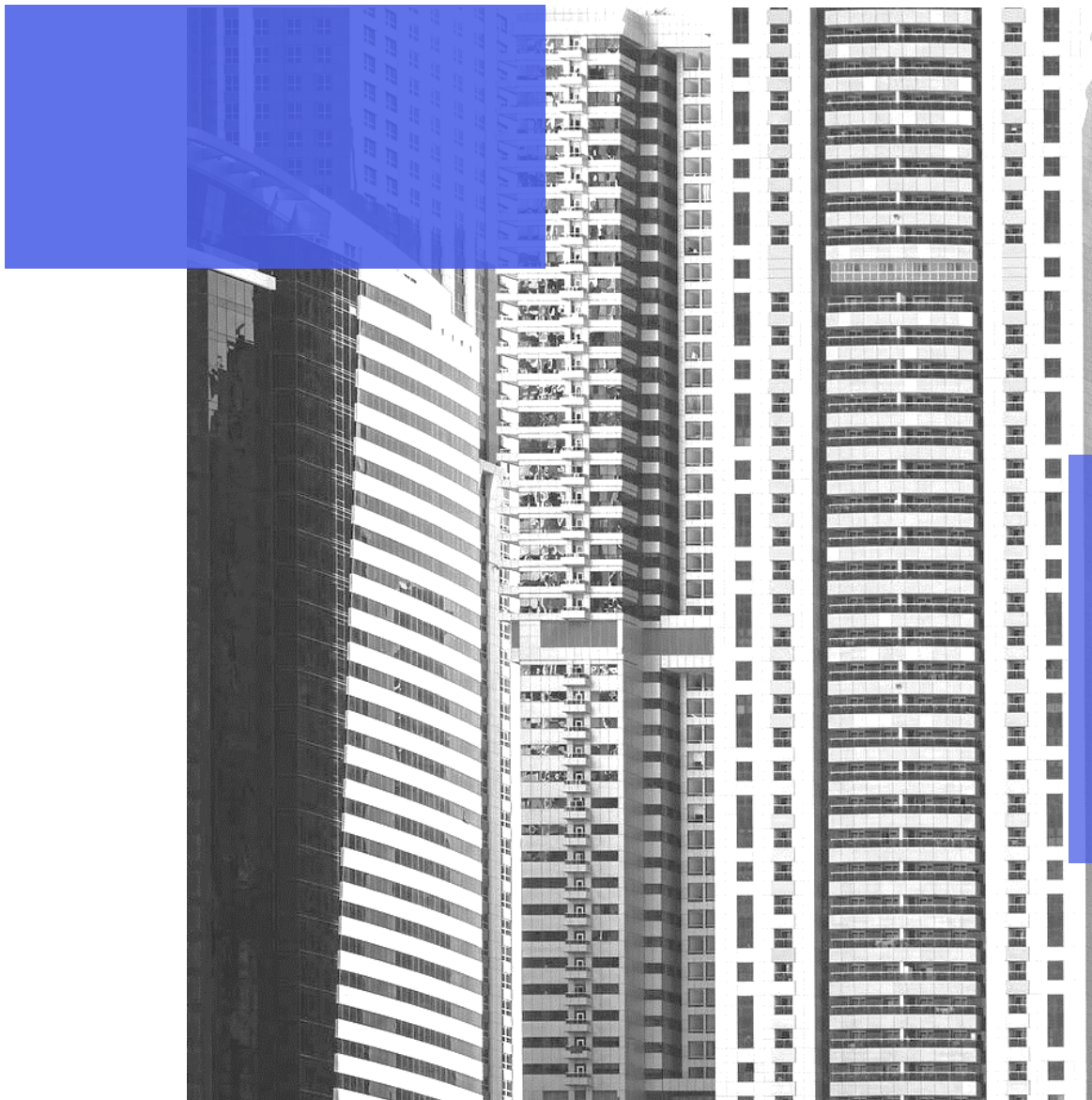


発表者名

プレゼンテーションの タイトル





内容

概要

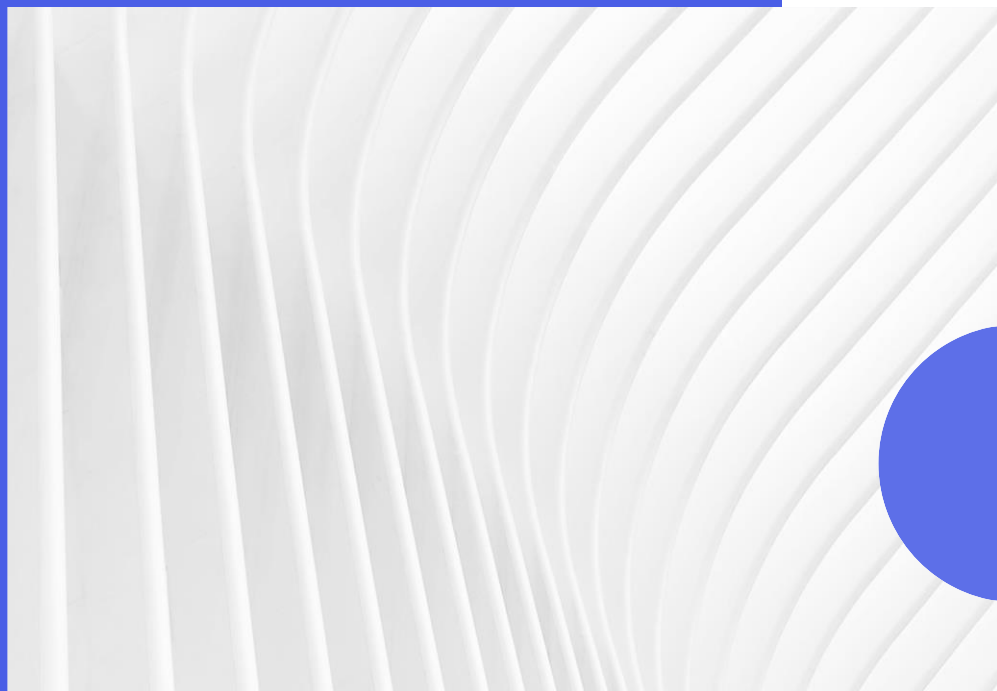
主な目標

成長分野

タイムライン

サマリー

概要



Contoso では、共同思考を促進し、職場でのイノベーションをさらに推進できるよう組織を支援しています。クローズド ループを実行し、アジャイルフレームワークを活用することで、ビジネスが組織的に成長し、消費者優先の考え方を促進するのを支援します。

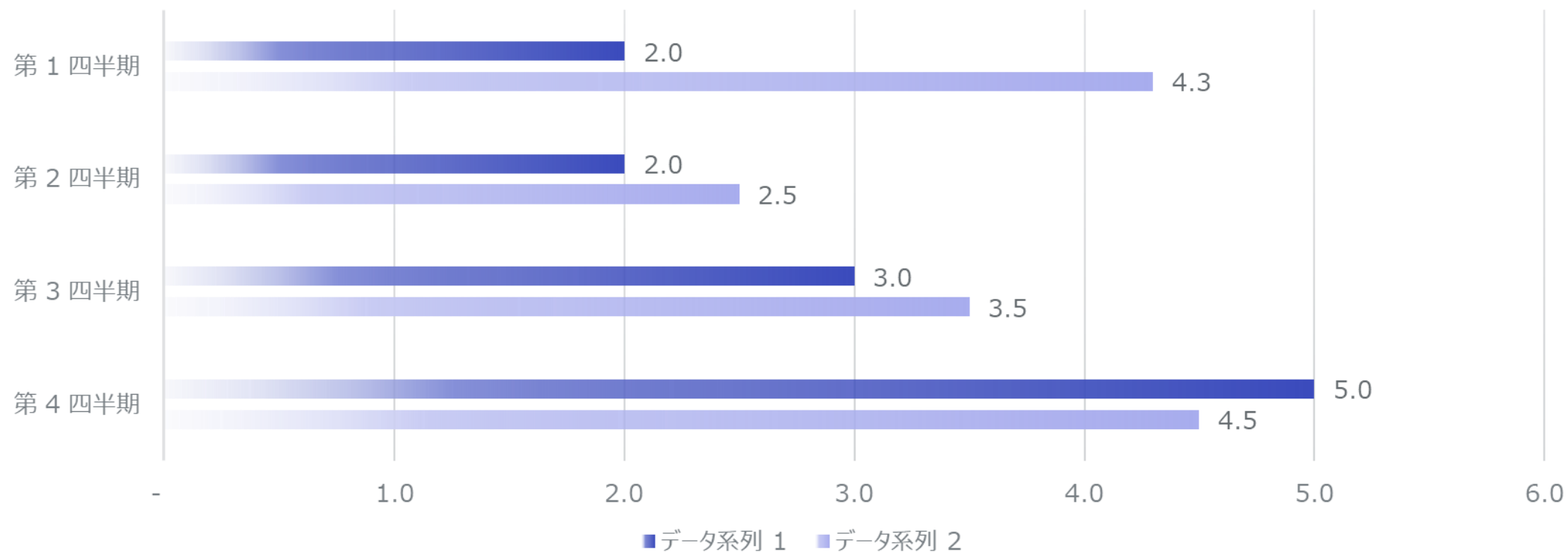


主な目標

年間収益の増加

四半期ごとのパフォーマンス

製品の成長



成長分野

	B2B	サプライチェーン	ROI	電子商取引
第 1 四半期	4.5	2.3	1.7	5.0
第 2 四半期	3.2	5.1	4.4	3.0
第 3 四半期	2.1	1.7	2.5	2.8
第 4 四半期	4.5	2.2	1.7	70

//

ビジネス チャンスはバスのようなものです。常に別のものがやって来ます。

//

Richard Branson



チームの紹介



**Takuma
Hayashi**

代表取締役



**Mirjam
Nilsson**

最高経営責任者



**Flora
Berggren**

最高執行責任者



**Rajesh
Santoshi**

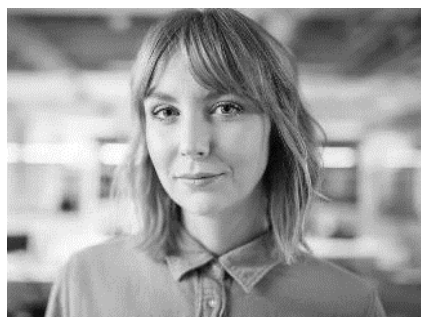
マーケティング部門 VP

拡大したチームの紹介



Takuma Hayashi

代表取締役



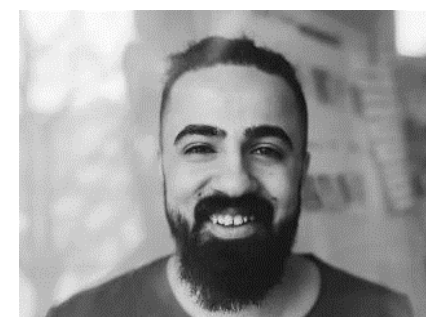
Mirjam Nilsson

最高経営責任者



Flora Berggren

最高執行責任者



Rajesh Santoshi

マーケティング部門 VP



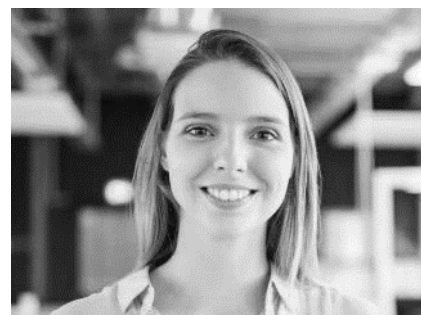
Graham Barnes

製造部門 VP



Rowan Murphy

SEO ストラテジスト



Elizabeth Moore

製品デザイナー



Robin Kline

コンテンツ開発者

製品発表の計画

計画	マーケティング	デザイン	戦略	発売開始
スケーラブルな電子商取引を連携する	標準化された指標を普及する	電子ビジネス アプリケーションを調整する	総体的に優れた方法論を促進する	切実な電子ビジネスのニーズにより戦略的ネットワークを展開する

タイムライン



9 月
20XX

● スケーラブルな
電子商取引を連携する

11 月
20XX

● 標準化された指標を普及する

1 月
20XX

● 電子ビジネス アプリケーションを調整する

3 月
20XX

● 総体的に優れた方法論を促進する

5 月
20XX

● 切実な電子ビジネスのニーズにより戦略的
ネットワークを展開する

重点分野

B2B 市場シナリオ

- 競争で抜きん出るための成功戦略を策定する
- 容易に達成できる目標を活用して、近似値を特定する
- 顧客向けのコンバージェンスを視覚化する

クラウドベースの営業案件

- 企業戦略に対する反復的なアプローチ
- 内部から管理フレームワークを確立する

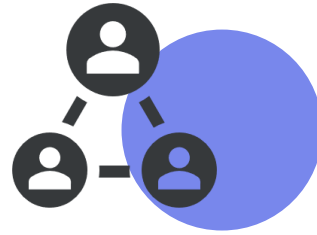


目標を達成する方法



ROI

- マルチメディアベースの専門知識とクロスメディアの成長戦略を予測する
- 質の高い知的資本を視覚化する
- Web 対応テクノロジーを使用して世界中の方法論を活用する



ニッチ市場

- 持続可能な戦略を通じてスケーラブルな顧客サービスを追求する
- 最先端の成果物の、最上位の Web サービスを活用する

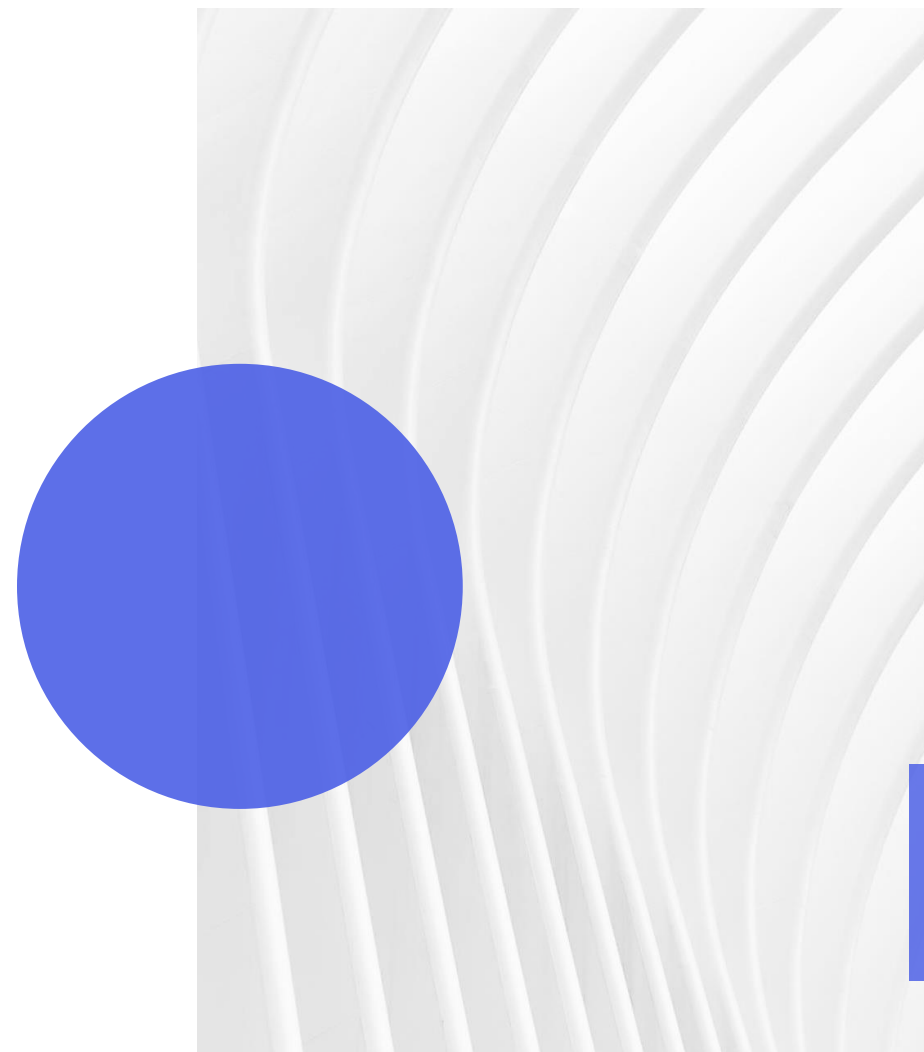


サプライチェーン

- 堅牢なアイデアで 1 対 1 の顧客サービスを育てる
- リアルタイム スキーマのために、最大限にタイムリーな成果物を納品する

サマリー

Contoso は、110% のものを提供することをモットーにしています。弊社の次世代データ アーキテクチャを使用することで、組織はアジャイル ワークフローを仮想的に管理できます。弊社では、市場の知識と製品の背後にいる優れたチームにより、成功を遂げています。弊社の CEO の言葉どおり、「効率は、ビジネスの方法を積極的に変革することによって生まれます。」





ありがとうございます

Mirjam Nilsson

mirjam@contoso.com

www.contoso.com