

客層戦略

富裕層

客層戦略勉強会・特別コース「富裕層戦略」 二極化を生き抜く富裕層戦略とは？

富裕層と一般層、所得の二極化が進んでいます。
しかし、巷に溢れている集客・営業方法は一般大衆層向けのものばかりです。富裕層や高額所得者層の人たちは、それらの手法には見向きもしません。彼らは、商品の価値を第一優先とし、価格はその次という考えを持っています。
また、価値ある商品・サービスを持っている会社はたくさんあります。でも、その多くが売り先を誤っているのが現状です。
富裕層の所得は増加を続け、一般層の所得は低下する一方…

2010
7月

このような、価格優先客と価値優先客に対して、
あなたは今後、どちらと商売していきますか？
住宅／建築リフォーム業に特化した富裕層コンサルタントが
唯一無二の中小企業に特化した富裕層向けの戦略をお教えします。

開催日時 7月 3日(土) 10:00～12:30 (受付は30分前から。)
7月 17日(土) 15:00～17:30 (終了後、質疑応答あり)
いずれか1日だけの研修

対象 ランチェスター経営を勉強している経営者、起業家、役職者、後継者
建築業、リフォーム業の方のみならず、個人向けビジネス(BtoC)を展開されている方、
また今後展開されようと考えている方にも最適な内容です。

定員 6名ほど 資料の準備がございますので事前申込みをお早めに。
少人数でディスカッションしながら、じっくりと勉強していきましょう。

参加費 1人 20,000円(税込) (いずれか1日だけの研修です)

講師 株式会社 ハードリング 代表取締役 岡 漱一郎氏 ホームページ <http://hurdling.jp/>
1962年生まれ。岐阜県大垣市出身。ランチェスター経営(株)公認の社長塾長。1991年、実父と共に建設工事業を設立、経営に参画し、
96年には代表取締役に就任。98年にリフォームコンサルタント事業を開始し、2001年にコンサルタント事業部を独立、分社化。
愛知県名古屋を地元として、2004年から本格的に富裕層戦略コンサルタント事業を開始、富裕層戦略研究会を立ち上げる。
同時に、「経営戦略ジム」の講師で全国を駆け回っている。

ランチェスター経営株式会社 伊佐 康和 ホームページ <http://www.kigyou.com/>
独立起業家・若手社長・リーダー向けインストラクター 1991年北九州大学商学部卒(現：北九州市立大学経済学部)

会場はランチェスター経営(株)会議室。お申込みいただいたあと、詳しい地図を請求書と同封してお送りいたします。
ランチェスター経営(株)客層戦略勉強会 申込書。ご記入して全体ごとFAXで

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 3日(土)	<input type="checkbox"/> 17日(土)
参加者	様	
ご住所	〒	担当者
会社名		従業員
TEL	FAX	人

*ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

ランチェスター経営(株) 〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-3-3
担当インストラクター 伊佐康和 場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側ヘコクミンドラッグの7F
携 帯 090-2518-4980 ホームページ <http://www.kigyou.com/>
TEL 092-781-6122 **FAX 092-781-6001**