

6月16日(土) 13時から ランチェスター経営(株) 会議室にて

ランチェスター経営戦略★建築・リフォーム業のための客層戦略セミナー 特別「富裕層戦略」、二極化を生き抜く富裕層戦略とは？

我が社のターゲットは 「子育て世代」、「団塊世代」、「団塊ジュニア」 はたしてこの絞り込みは正しいでしょうか？

このたび、建築・リフォーム業に特化したランチェスター経営・客層戦略、特別「富裕層戦略」セミナーを開催します。大手企業と同じような客層を狙って、はたして勝ち目はあるでしょうか？客層の決定が戦略的でない企業ほど、他社と同じような商品をアピールして、結果的に「価格競争」から安売りのドロ沼にはまってしまう。競争相手と「戦わずして勝つ」ためには、客層の差別化は欠かせません。

当セミナーでは、建築・リフォーム業界で最もランチェスター経営戦略を駆使するコンサルタント、**(株) ハードリング 代表取締役 軍師・岡濑一郎氏**が講師でレクチャーを行います。

全国10ヶ所以上で定期開催、毎月、指導を受ける経営者は120人を超え、その中で個別指導した企業は150社以上。その実績から分かりやすく解説します。

「値段を聞かない」お客様がいます。

- 日 時：6月16日(土) 13時から15時(受付は30分前から)
- 参加費：5,000円(税込)、当日受付にてお支払いください。
- 対 象：建築業・住宅リフォーム業に関連した会社の(取引先も含め)経営者、起業家、後継者、リーダーなど決定権者
- 定 員：12名ほど 資料の準備がございますので、お早めにお申し込み願います。

◆【セミナーの内容】

1. 建築・リフォーム業で勝ち抜くための、ランチェスター戦略の基本
2. 客層で「商品・サービス」が決まる
3. 客層戦略「富裕層戦略」から分かるターゲット化
4. そのターゲット別に表現は異なる。客層別、広告表現の「法則」

◆【講師プロフィール】 軍師・岡 濑一郎氏 / 株式会社ハードリング 代表取締役 <http://hurdling.jp/>

ランチェスター経営(株) 公認の社長塾長。愛知県名古屋市在住。1962年生まれ、岐阜県大垣市出身。1991年、実父と共に建設工事業を設立、経営に参画し、96年には代表取締役就任。1998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。愛知県名古屋市を地元として、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、業界内でデザイナーズリフォームの先駆的な存在となる。同時に「経営戦略ジム」の講師で全国(東京、名古屋、大阪など)を駆け回っている。当社での「建築・リフォーム「ランチェスター戦略★社長塾」」や、「客層戦略勉強会・特別コース「富裕層戦略」」、「孫子とランチェスター」勉強会でもメイン講師を務める。

◆ 会場はランチェスター経営(株) 会議室。お申し込みいただいた後、詳しい地図をFAXいたします。

ランチェスター経営 セミナー 申込書。ご記入して全体ごと FAX で

会社名				参加者名			様		
ご住所	〒	—						従業員	人
TEL			FAX			担当者			様

※ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営(株)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

担当インストラクター 伊佐康和
TEL 092-781-6122

連絡先 090-2518-4980 伊佐まで

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-3-3
場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へ。SASAビルの7F

ホームページは

FAX 092-781-6001

