

ランチェスター法則による 弱者必勝・居酒屋の経営戦略 CD-R

「店舗の立地条件が良くない、店舗の面積が狭いなど、
競争条件が不利な会社が成功する、必勝の経営戦略。」

1. 製造業や卸売業の場合、売上高は営業力が7割に商品力は3割で決まります。飲食業の営業は客待ちが中心になるので売上は、店舗の集客力が7割に料理力は3割で決まります。しかし店舗の集客力は立地条件の善し悪しで決まることから、売上の7割は店舗がどこにあるか、店舗の立地によって決まってしまうのです。ところが飲食店の8割は立地条件が不利になっているので、8割の店は店舗の集客力不足を補うため、何らかの戦略対策を実行しないと赤字になってしまいます。

2. これに役立つのが最強の戦略と呼ばれ、しかもいろんな業界で成果を出している、ランチェスター法則による「弱者必勝の戦略」になります。

その内容の1つ目は1位作りの料理戦略で、2つ目は1位作りの地域戦略、3つ目は1位作りの営業戦略、4つ目はお客の流出を特別少なくする顧客維持の戦略になります。続いて弱者の教育戦略、弱者の資金戦略、さらにリーダーシップの戦略と、飲食店を経営する社長には欠かせない、フルラインの戦略になります。

3. こう説明するとほとんどの社長は、飲食業は料理の下ごしらえや準備で忙しいので、フルラインの戦略を研究するなど「そんな余裕はない」と反論するでしょう。でも安心して下さい。このCD教材で説明しているやり方を学習すると、思ったよりも簡単に実行できます。教材は業績を良くするため必要な「経営備品」と考え、採用を考えて下さい。損はさせません、損は。

戦略教材の開発物語。過日熊本県で、焼肉店を経営する田島という人から「経営戦略を研究したいので、カタログを送ってほしい」というメールが入りました。すぐ「小企業の経営戦略（CD 20巻。22万円）」のカタログを送ったところ、「この教材が欲しいけど、独立して間がないことと店の面積も狭くて売上が少ないので、どうしても手が出ません」という返事でした。そこで「はがきで売上を伸ばす法（7700円）」のCDカタログを送ったら、すぐ注文がありました。

それから3カ月位したとき、田島さんからはがきが届きました。内容は「はがきのCDで説明されているとおり、お客さんにお礼のはがきを出したらお客さんがとても喜んでくれ、来店率が高まりました」と、ていねいな字による結果報告でした。教材の制作者として、こんなに嬉しいことはありません。

「よし。それなら若くて熱心な田島さんの経営に役立ち、しかも買いやすい価格の戦略教材を作ろう」と決心し、4カ月をかけて作ったのがこのCDです。もちろん完成1号品は、田島さんに贈呈することにしました。そのあと、とてもていねいなお礼の手紙が来ました。

参考。飲食業、従業員1人当たりの年間粗利益は370万円～500万円で、1人当たりの年間純利益は10万円～15万円になっています。黒字企業の平均。

ランチェスター経営(株)
製作 竹田陽一



TEL 092-535-3311
FAX 092-535-3200