

# お客様の流出率を下げる1位作りの顧客維持戦略

大型のパネルを53枚使った説明のため、解りやすく飽きがこないようになっています。DVD嫌いの人でも、役立ちます。

2. 経営の基本原則を分かりやすく説明  
 会社自体は固定給がなく、歩合給になっている。  
 どんな業界にも大きな競争相手がいるのに、  
 ゴルフや囲碁のようにハンディはX。中小は苦戦。  
 苦戦が続いて資金繰りに困っても、政府は助けX。  
 経営は完全な、実力主義の世界になっている。

<b>第1章 経営の基本原則と利益データ</b>	
1. 経営規模の大中小で変わる社長の役目	3. お客から喜ばれるようにする
2. 経営の基本原則を理解する	4. 有効なサービスには情報がある
3. 会社は粗利益で生きている	5. お客から忘れられないようにする
4. 経営の全体図	6. 2章のまとめ
5. 従業員に中小企業の利益実態を教育する	<b>第3章 業務規則集作りと従業員教育</b>
6. 従業員1人当たりの年間純利益	①人口25万人の市にある税理士事務所の例
7. 1章のまとめ	②山口県防府天満宮の例
<b>第2章 お客から好かれて気に入られる</b>	1. お礼のメッセージを出さない原因
1. お客に不便をかけない	2. 実行率を高めるには仕組作りが必要
①名刺 ②封筒 ③電話応対	3. 業務規則集を作る
④電話の回し方など。	4. 従業員教育に力を入れる
2. お客から好かれて気に入られる	5. 全体のまとめ

1日セミナー1回分の費用で、何回も学習できる教材がお手元に届きます。

## 顧客維持の戦略

定価 **40,000円**(税別)  
 DVD-R3巻。2時間54分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。  
 建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき  
 企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会  
 社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法  
 則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。  
 44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は  
 4300回に。イギリスへの墓参りは6回になる。

お申し込みはFAXかメールで。

ご住所	〒	業種		従業員	人
会社名		役職		ご氏名	様
TEL		FAX			

**ランチェスター経営(株)**

制作 竹田陽一