

9月

1位の商品、競争力のある商品を作るための弱者の商品戦略セミナー

商品はどんなものでも時間の経過とともに、①売値が低下し、②販売量が少なくなっていく、③粗利益率も低下するという、3つの原則があります。会社がジリ貧にならないようにするには、①毎年商品を見直すとともに、②将来に目標を置いて商品を入れ換えていく必要があるのです。

これにとっても役に立つのが、プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント、略してPPMの手法です。PPMの手法に従って自社の商品を分析すると、自社の商品群がどうなりつつあるか、手に取るように分かりますから、早目、早目に手を打てるようになります。

成長性(伸率)	高	2 問題児	1 花形	
	中			
	低	4 負け犬	3 利益	
	(一)			
		低	中	高
		市場占有率.利益性		

あなたを商品戦略の名人にする

開催日	時間	主たる内容
9/3(月) ・ 5(水) ・ 7(金) ・ 25(火) ・ 26(水)	10:00 ~ 13:00	<ul style="list-style-type: none"> - 商品対策の手順 <ul style="list-style-type: none"> ・商品対策の目的をはっきりさせる - 強者の商品戦略 - 弱者の商品戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・小規模1位主義、部分1位主義 ・競争目標と攻撃目標の分離 ・差別化対策 ・戦わずして勝つ、勝ちやすきに ・強い物をより強くする ・商品の数は少なく、業種の幅は狭く ・軽装備で動きの早さを保つ - 商品の寿命曲線 <ul style="list-style-type: none"> ・導入期 ・成長1期 ・飽和期 ・成長2期 ・衰退期 ・成熟期 ・粗利益漸減の法則 - PPMの戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・良い会社の事例 ・悪い会社の事例 1.花形商品 2.問題児 3.利益貢献商品、高年の乳牛 4.負け犬商品。見切り商品

【開催日】 9/3(月)・5(水)・7(金)・25(火)・26(水)

【会場】 ランチェスター経営(株) 別館会議室
 オフィスニューガイア SASA 薬院 7階
 福岡市中央区渡辺通2-3-3

【参加費】 15,000円(税込・テキスト付)

※ 参加のお申込後、請求書・会場地図など、郵送します。

お申込みは、ご希望の日程に○印をして、
 このままFAXにてお知らせ下さい。

Fax **092-535-3200**

参加希望日	9/3(月) ・ 5(火) ・ 7(金) ・ 25(火) ・ 26(水)		
参加者名			計
会社名			
住所	〒		
TEL		FAX	

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院301
 (TEL) 092-535-3311 (FAX) 092-535-3200 インストラクター：中村靖季