

ランチェスター法則・7つの特徴

いろいろ研究したが、最後に行きつくのやはりランチェスター戦略

経営のやり方については、アメリカからきたマーケティングを初めとして、実に多くの方法が紹介されています。きっとあなたも、いろんな方法を研究してこられたことでしょう。こうした中、多くの社長が「最後に行きつくのやはりランチェスター戦略ですネ」と言っているのには、はっきりした根拠があります。それが**7つの特徴**です。

1番目の特徴は、市場占有率の「**3大数値**」を導き出したことで、利益性の善し悪しが決まる「**利益性の原則**」の研究に、はっきりした道筋をつけたことにあります。

2番目の特徴は、利益性の原則から業績を良くするには「**1位作りの経営対策が欠かせない**」ことを、はっきり証明したことにあります。

3番目の特徴は、会社と会社の「**真の力関係**」が、ある局面に投入される「**戦術量の2乗に比例**」することを、公式できちんと示したことにあります。SWOT分析による改善の根拠はここにあります。

4番目の特徴は、経営のやり方には「**強者の戦略と弱者の戦略**」の2種類があり、競争条件が不利な会社が業績を良くするには、**弱者の戦略で経営すべきだ**ということをはっきり示したことにあります。

5番目の特徴は、どうすれば本当に勝てるか「**必勝の根拠**」を、数字できちんと証明したことにあります。この根拠に従って経営計画を立てれば、必勝と書かれたハチ巻きは不要になります。

6番目の特徴はランチェスター法則が、「**オペレーションズ・リサーチ**」(実際的問題解決法)という新しい学問を確立するとともに、O・Rを利用することによって**仕事の重要度を、数字や比率によって**はっきり示せるようになったことにあります。

7番目の特徴はランチェスター法則の応用から、新しく「**経営物理学**」を誕生させたことで、あいまいになりやすい経営のやり方を「**論理的に整理**」できるようになったことにあります。

この7つの特徴を理解すれば、「**経営に対する迷信やモヤモヤ**」がウソのように解消するばかりか、経営計画書を作るときにもとても役に立ちます。忘れないうちにFAXを。

ランチェスター法則・7つの特徴

定価 ¥5,250(税込)
1巻。約73分。テキスト付



お申し込みはFAXで。

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

ランチェスター経営(株)

制作 竹田陽一

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通り2-3-3

HPは <http://www.lanchest.com/>

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001