

ランチェスター法則による戦略☆名人 【CD8巻】

不況に強い弱者必勝の戦略ルールで、経営を総点検する

1章 経営の全体像と構成要因 1 科学的問題解決法で解決 2 会社は粗利益によって生きている 3 会社を構成する8大要因 4 経営を構成する要因のウエイト付	6 強者は営業ルート全体に商品を流す 7 強者は市場規模が大きな業界や客層に力を入れる 8 強者は卸を使った間接販売に力を入れる 9 強者はテレビや新聞などマス広告を利用する 10 強者は量をより重視する 11 強者は弱者を包囲する
2章 利益性の原則と市場占有率 1 利益性の公式とウエイト付 2 営業マンの3大作業 3 移動時間を7%少なくすれば経常利益は2倍になる 4 市場占有率1位の条件 5 年商は同じでも営業地域の決め方で利益が変わる	6章 弱者の経営戦略1。目標設定原則 その1 1 経営の目的は市場占有率1位作りにある 2 弱者は強い会社と違ったやり方で差別化せよ 3 弱者は市場規模が小さなものや部分で1位を目指せよ 4 目標の発見は経営の要点を細分化して検討せよ 5 1位を目指さず重点商品や重点地域をはっきり決めよ
3章 実行手順とウエイト付 1 軍隊の作戦計画の実行手順 2 戦略の意味を間違っている人が多い 3 実行手順のウエイト付 4 経営全体のウエイト付 5 従業員30人以下は業績の98%が社長1人の実力で	6章 弱者の経営戦略1。目標設定原則 その2 6 弱者は商品や営業地域の範囲を狭くせよ 7 弱者の社長は経営に必要な情報を直接集めよ 8 弱者は最終利用者近づけ 9 弱者は競争目標と攻撃目標の分離を図れ
4章 ランチェスターの法則 1 ランチェスターの法則 2 ランチェスター法則が意味するもの 3 2つの戦略概念（コンセプト） 4 強者か弱者かは市場占有率で区分 5 強者となれる3つの条件 6 デッドラインの法則 7 弱者のABC 8 必勝の物理的な根拠も計算	6章 弱者の経営戦略2。運営原則 1 1位を作る目標には必勝の戦術力を集中して投入せよ 2 必ず負ける必敗の条件 3 経営のやり方や営業のやり方には革新を加えよ 4 弱者は軽装備に徹して動きの早さを保て 5 弱者は自社の情報を強い会社に流すな
5章 強者の経営戦略 1 強者は総合で1位になることを目指す 2 強者は市場規模が大きな商品に力を入れる 3 強者は商品の幅を広げて総合化する 4 強者は人口が多い大都市に力を入れる 5 強者は営業地域を広くする	6章 弱者の経営戦略3。実行時間原則 1 弱者の社長は1位作り強い願望と熱意を持って 2 社長は朝型を中心に必勝や圧勝の利益時間戦略を実行 3 利益時間戦略に対する反論 4 忍耐力を高めて1位作りを実現せよ 5 利益時間戦略は願望や熱意に変化する 6 不利な境遇で育った人は弱者の戦略で経営をする人が多い 7 弱者は調子に乗るな。小さな成功で生活内容を変えるな 8 社長の戦略実力の証拠は利益に現われる