

ランチェスター法則による『経営戦略カレンダー』

戦略名人をめざす 【毎朝ランチェスター・経営原則を読みあげ】

9 経営目標編

中小のメーカーで完成品を作っている場合は、卸を使わず最終利用者への直接販売を考えよ。直販するとお客の情報が多く入る。

経営力が弱いメーカーが卸会社へ売ると、卸会社、小売店、最終利用者の、3段階で価格競争が発生するので必ず苦戦する。中小のメーカーは最終利用者を開拓せよ。卸会社も同じ。

従業員 100 人迄は、業績の 96%以上が社長 1 人の戦略実力で決まります。業績を良くするには社長が経営戦略を継続して研究しなければなりません。そこで社長に必要な経営原則を「31 項目」まとめるとともに、短い解説文をつけました。内容は**辛口**です。

毎朝ランチェスターの経営原則を学び、これを仕事に応用して頂くと社長の戦略実力が高まり、やがて戦略名人になれます。

得意先に**研究熱心な社長さん**がいたら、**贈呈**すると喜ばれます。

【商品名】経営戦略カレンダー

31 枚の片面印刷 タテ 31.5 cm×ヨコ 15.0 cm 3,000 円（税込）

詳しくは <https://www.lanchest.com/h-65/>

学習を習慣化し、さらに実力を高めたい方には CD 版もあります。

【商品名】聞く経営戦略カレンダー 1 日当たり **5 分～7 分**間

CD 3 巻。3 時間 35 分。テキスト付。38,500 円（税込）

詳しくは <https://www.lanchest.com/h-66-2/>

※紙による経営戦略カレンダーをお買い上げの方は、2,000 円値引。

Lanchester

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

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>