

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】

21 組織と資金編

訪問型営業では地域ごとか担当者ごとに、売上高、粗利益、営業経費、営業利益、間接費、経常利益を計算し、これを担当者に示して教育せよ。

訪問型営業では担当者の人件費、車両費、出張経費などが、経費全体の65%以上を占める。営業簿記を実行すると販売担当者の利益意識が高まり、計画的に行動するようになるので業績が良くなる。

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31.5cm×ヨコ15.0cm 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

CD3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。



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>