

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】

25 お客活動編

報告・連絡・相談の7割はお客へ実行せよ。 こうすると、お客から好かれて気に入られる会社になる。

商品を注文したお客は、納期を気にしている。FAXで注文が入ったら、FAXかメールでお礼と納期を伝えよ。こうするとお客は安心して次の仕事にかかる。しかし実行している会社は3%しかない。

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>