

26 お客活動編

小売業や飲食業など客待ち型の業種では、商品を買ってもらったお客には、お礼のはがきを出せ。

立地条件が思わしくない店舗は、その不利をカバーする何らかの方法が必要になり、これに有効なのが、お客に対するお礼のはがきやお礼のメールになる。はがきを、もっと積極的に活用せよ。

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

C D 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。



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>