

ランチェスター弱者の戦略ルールがあなたの起業プランを確実にする

| | |
|----------------------------|---------------------------|
| 1章 経営の基本原則をマスターする (72分) | 2. 業界と客層の幅は狭くする |
| 1. 経営の全体像と要因をつかむ | 7章 営業戦略をマスターする (70分) |
| 2. 経営の中心部は形がない | 1. メーカーは流通経路を決める |
| 3. 会社は粗利益で生きている | 2. 見込客を見つけ出す方法 |
| 4. 経営の中心はお客作りにある | 3. 飛込による見込客の発見法 |
| 5. 経営の外観図 6. 経営の8大要因 | 4. 情報収集と売り込みを同時にしない |
| 7. 構成要因のウエイト付 8. 商品3分に売り7分 | 5. 個人の販売力を決める公式 |
| 9. 利益性の原則をはっきりさせる | 6. DMやHPで見込客を作る場合 |
| 2章 戦略と戦術をマスターする (-) | 7. 店舗型業種で経営を始める場合 |
| 1. 実行手順とそのウエイト付 | 8. 何らかの方法で営業のテストを試してみる |
| 2. 願望・熱意・向上心を高める | 8章 顧客維持の戦略をマスターする (-) |
| 3. 戦術の正しい意味を知る | 1. お客に不便をかけない |
| 4. 戦略の正しい意味を知る | 2. お礼のメールを入れる |
| 5. 誤解が多い戦略の意味 | 3. お客から気に入られるようにする |
| 3章 ランチェスター戦略をマスターする (72分) | 4. 定期的にはがきを出す |
| 1. ランチェスター法則をマスターする | 9章 組織戦略をマスターする (72分) |
| 2. 2つの戦略概念 | 1. 何人体制で経営をするか |
| 3. 強者と弱者は市場占有率で区分 | 2. 就業規則と賃金制度 3. 共同事業は考えもの |
| 4. 強者の経営戦略 5. 弱者の経営戦略 | 10章 財務戦略をマスターする (-) |
| 6. 有名企業も始めは弱者だった | 1. どこからいくらの資金を集めるか |
| 7. 竹田ビジネスチャートとウエイト付 | 2. いくらの資金が必要になるか |
| 4章 商品戦略をマスターする (68分) | 3. 必要資金の見直し作業をする |
| 1. 弱者の商品戦略 2. スキ間商品の見つけ方 | 4. 資金の多い人が成功するとは限らない |
| 3. 重点商品の決め方 4. 商品の範囲は狭くする | 5. 損益計画を立てる |
| 5. 必勝ジャンケン法 | 6. 最低限の簿記知識を身につける |
| 6. 商品のライフサイクルを押さえる | 7. ビジネスプランのまとめ方 |
| 7. 絶対必要なテスト販売 | 11章 時間戦略を実行する (-) |
| 5章 地域戦略をマスターする (71分) | 1. 経営パワーの公式 2. 必勝の仕事時間 |
| 1. 重点地域の決め方 2. 営業地域の範囲は狭く、 | 3. 階段を上るときは3倍のエネルギーがいる |
| a. パタピン病にかからない b. 近い所をより重視 | 4. 仕事始めは7時30分 5. 時間戦略の反論 |
| 3. 遠方の大都市は鬼門になる | 6. 仕事時間の75%をお客作りに戻す |
| 6章 業界と客層戦略をマスターする (-) | 7. 休日の3日間を戦略の研究日にする |
| 1. 重点業界と客層の決め方 | 8. 時間戦略のまとめとウエイト付 |

あなたが心にいだく夢を手堅く実現する、本格派用の戦略教材。

小さく始める 起業のルール

定価 42,900円(税込)

6巻。7時間5分。テキスト付。

(DVD別売あり)



著者略歴。1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒業。建材メーカー、企業調査会社に勤務後44歳の時に起業。以来講演で全国を回り、回数は4,300回になる。

お申し込みは○をつけてFAXで

| | |
|--|--------------------|
| 支払は、 a.一括払いで b.2回払いで c.5回払いで | |
| 〒 _____ | |
| 氏名 | 今、勤務中。 すでに経営中 |
| TEL | 携帯 |

ランチェスター経営(株)

制作 竹田陽一