

# 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

<b>1章 経営の基本原則をマスターする</b> (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	<b>7章 営業戦略をマスターする</b> (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
<b>2章 戦略と戦術をマスターする</b> (一)	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	<b>8章 顧客維持の戦略をマスターする</b> (一)
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
<b>3章 ランチェスター戦略をマスターする</b> (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	<b>9章 組織戦略をマスターする</b> (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	<b>10章 財務戦略をマスターする</b> (一)
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
<b>4章 商品戦略をマスターする</b> (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	<b>11章 時間戦略を実行する</b> (一)
<b>5章 地域戦略をマスターする</b> (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. バ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
<b>6章 業界と客層戦略をマスターする</b> (一)	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 **¥45,000** (税別)

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

