

非常事態に対応した、経営総点検の進め方 DVD

④営業方法を点検。これは前に説明した、商品、地域、客層の3つに対して、どのような方法で新しいお客を作るかになります。1つの方法だけでは偏りが生じるので**3とおりの方法が必要**になり、しかも3つの方法は、同業者よりレベルを高めなければなりません。

⑤顧客維持の方法を点検。これは一度取引したお客を失わないで、維持する方法になります。お客に不便をかけず、お客から好かれて気に入られ、忘れられないようにすることになります。

以上の5つはお客を作るときに**直接関係する**ので、時間をかけて点検しなければなりません。もしこの5つの決め方が間違っていたら、あとに続く組織と資金は意味がないものになります。

このあと、仕事に対する人の配分などの**組織作り**と、経営をするときに欠かせない**資金の配分と経費の配分**も同じように点検します。

これらを点検して問題点が見つかったら、すぐ**手直し**をするか**カット**します。こうすると粗利益を作り出す**経営システムの性能が良くなる**ので、業績が良くなります。今は非常事態です。総点検を急がなくてはなりません。

経営総点検の進め方 DVD 目次

1章 経営の基本原則を再確認

1. 点検する項目を明確にする
2. 利益性の原則を理解
3. 戦略の意味を正しく理解
ランチェスター戦略を理解
A. 強者の戦略 B. 弱者の戦略

2章 経営総点検の進め方

1. 商品を点検
A. 重点商品を決定
B. 商品の範囲を狭くする
2. 地域を点検
A. 重点地域を決定
B. 地域の範囲を狭くする
3. 客層を点検

- A. 重点客層の決定
B. 客層の範囲は狭くする
4. 営業を点検
A. 製造業や卸会社は流通経路を点検
B. 新規客の作り方を点検
5. 販売戦術を点検
6. 顧客維持を点検
7. 組織を点検
8. 資金と経費を点検
A. 資金型企业 B. 経費型企业
9. 社長の実行力を点検
10. 経営効率を高めるには経営全体の整合性が必要

経営の総点検

定価 **20,000円**(税別)
DVD3巻。1時間49分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体に应用、研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4,300回に。ランチェスター先生の墓参は7回に。

お申し込みはFAXで。

メールアドレス customer@lanchest.com

ご住所	〒			業種	
会社名	役職	ご氏名	従業員 人		
TEL	FAX				

ランチェスター経営 (株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPIは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200