

# ランチェスター法則・住宅リフォーム業の経営戦略

## 第1章 住宅リフォーム業の経営データを知る

### 第2章 経営の基本原則をマスターする

- a. 科学的問題解決法をマスターする
- b. 経営原則は経営の定石になる
1. 経営の全体像を正しく理解する
2. 経営を構成する大事な要因をはっきりさせる
3. 経営を構成する大事な要因のウエイト付
4. 利益性の原則をはっきりさせる
  - a. 粗利益率を上げれば利益が多くなるのは本当か
  - b. 経常利益の計算式
  - c. 1位になると従業員1人当たりの経常利益が多くなる

### 第3章 戦略と戦術をマスター

1. 積極的な心構えを身につける
  - a. 消極的な人の脳の使い方
  - b. 積極的な人の脳の使い方
  - c. 経営戦略を研究して戦略実力を高める
2. 経営の目的をはっきりさせる
3. 経営目標を決める
4. 戦術の意味を正しく理解する
5. 社長は戦略を理解する
  - a. 社長の経営術4つの要因
  - b. ひどく混乱する戦略の意味
  - c. 実行手順のウエイト付
6. 竹田ビジネスモデル

### 第4章 ランチェスター戦略をマスターする

1. ランチェスターの法則
2. 優勢企業の戦略と劣勢企業の戦略
3. 強者の経営戦略 4. 弱者の経営戦略

### 第5章 1位作りの工事戦略

1. 弱者は自社の経営力で1位になれる重点工事に力を入れる
2. 弱者は工事の範囲を狭くする
  - a. 強者のマネをしない
  - b. 範囲の拡大は個別目標達成主義で
  - c. 建設工事会社のリフォーム部が成功しない理由
3. 工事の打ち合わせと説明に力を入れる
  - a. QCサークルで手直し工事を少なくした工務店
  - b. リフォーム工事も説明をていねいにする

### 第6章 1位作りの地域戦略

1. 陶山訥庵の究極の地域戦略
  - a. 猪の被害に苦しむ対馬の農民
  - b. 陶山訥庵の計画内容
2. 陶山戦略の応用と実行
3. 1位の地域ができるとなぜ業績が良くなるか
4. 営業簿記を実行して担当者ごとに損益を出す
  - a. 営業簿記とは
  - b. 現在の会計制度はどんぶり勘定に
5. 営業地域を拡大するときの原則

## 第7章 1位作りの営業戦略

1. 1位の地域を作る営業システムの作り方
  - a. まとまったリフォームをする5つの動機
  - b. お客はどういう方法でリフォーム会社を決めているか
2. 長期計画による営業システムを作る
3. 飛込みによる見込客の調査訪問
  - a. 名簿に登録した見込客への対応
  - b. 販売担当者から強い反対が出る
4. 急ぎの工事依頼の見つけ方
5. 販売戦術力の高め方
6. 訪問面会件数を多くする
7. 販売担当者の質を高めるには

## 第8章 1位作りの顧客維持戦略

1. 工事をしたお客には1年に2回～3回訪問する
2. 1年に6回はがきかニュースレターを送る
3. 10年営業を実行すると経営が安定する
4. 競争条件が不利な会社は紹介販売に力を入れる

## 第9章 1位作りの組織戦略

1. 仕事に対する人の配分
2. 仕事に対する役割分担を決める
3. 従業員を教育して質を高める
4. 賃金制度などの処遇を決める

## 第10章 1位作りの資金戦略と経費戦略

1. 資金調達と資金配分の基本原則
  - A. 資金調達の戦略 B. 資金配分の戦略
  - C. 経営分析をして全体をチェックする
2. 経費戦略の基本原則
3. 営業簿記を実行する
4. 損益計算書のチェックをする

## 第11章 1位作りの時間戦略

1. 仕事に投入する時間量を多くする
2. 番外弱者は圧勝型以上を実行
3. 一代で大企業にした人は時間戦略を実行している
4. 時間戦略の実行は朝型で
  - a. 朝20分を使って1日の行動計画を立てる
  - b. 従業員に対して仕事の指示をする
5. 従業員も1日の行動予定をメモに記入してもらう
6. 社長は経営戦略の研究に時間を配分
7. 時間管理の条件

## 第12章 1位作りのリーダーシップ

1. リーダー5つのタイプ
  2. 仕事遂行能力の高め方
  3. 人間関係能力の高め方
  4. リーダーシップ力の高め方
- 社長の仕事遂行能力と人間関係能力のまとめ  
住宅リフォーム会社の成功戦略13カ条

## 住宅リフォーム業の経営戦略

定価 **62,000円**(税別)

CD6巻、6時間47分。テキスト付

### 値引のお知らせ

先に発売した居酒屋の経営戦略と重複している部分があるので、居酒屋のCD お買い上げの方は、1.5万円を値引します。

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応用、研究する。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。①持っている。②持っていない

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

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