

ランチェスター法則による、1位作りの地域戦略 DVD

目 次	
第1章 経営を構成する要因と利益性の原則 1. 経営を構成する中心的要因とウエイト付 2. 中小企業の利益実態 A. 従業員1人当たりの純利益 B. 人件費に対する純利益率 3. 利益計算の公式と市場占有率	5. 本社に近い地域を重視 6. 地域の最大範囲を狭くする 7. 目標には必勝の戦術力を投入 8. 1位を目指す目標の数は少なくする 9. 社長は忍耐力を強くする
	第4章 1位の地域作りと陶山訥庵の戦略 1. 上位企業集中型業種の地域対策 2. 卸会社の地域拡大対策 3. 小口分散型業種の対応策 4. 担当者の実質販売経費を知る
第2章 実行の手順とランチェスター法則 1. 目的・目標 2. 戦術 3. 戦略 4. ランチェスターの法則 5. シミュレーション 6. 2種類の地域戦略	第5章 1位作りの地域戦略 1. 最大範囲をはっきり決める 2. 1位を目指す重点地域を決める 3. 重点地域内をローラー調査 4. 新規開拓の目標会社を決める 5. 竹田陽一の体験談 6. 陶山戦略で成功した住宅リフォーム会社 7. 小売業・飲食業の地域戦略
	第6章 営業簿記を実行 1. 製造業は製品を原価計算 2. 訪問型営業も原価計算が必要 3. この解決に役立つのが営業簿記 4. 各地域の売上増加に取り組む
第3章 強者の地域戦略と弱者の地域戦略 A. 強者の地域戦略 1. 強者は1位の地域を多くする 2. 強者は人口が多い大都市を重視する 3. 営業地域を広くし盲点地域を作らないようにする 4. 弱者の差別化にはすぐ対応する B. 弱者の地域戦略 1. 1位の地域作りに強い願望を持つ 2. 強い会社と違った地域の決め方をする 3. 小規模1位主義・部分1位主義 4. 1位作りは地域を細分化して決める	

1日セミナー1回半分で、すぐ役立つ教材がお手元に届きます。

地域戦略 (改訂版)

定価 **63,000円** (税別)

4巻。3時間40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4300回に。ランチェスター先生の墓参りは7回に。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒				業種		従業員	人
会社名	役職	ご氏名					様	
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 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200