

竹田陽一の早解り・ランチェスター法則 DVD

ランチェスター法則が解ると経営の全体像がよく見えてくる。
大型パネルを使った紙しばい型のため、とても解りやすい。

- ⑤商品戦略。自社の経営力と競争相手との力関係を考え、a.重点商品、b.商品の範囲を。
⑥地域戦略。a.重点地域、b.地域の範囲を。
⑦業界客層。a.重点客層、b.客層の範囲を。

この3つがお客を作るときに直接関係。目標の決め方が間違えると、あとの作業は無意味に。

- ⑧営業戦略。商品、地域、客層の3つに対して、
どういふ方法で見込客を見つけ出し、どういふ
手順で取引客にするか、全社的なやり方。
この繰返しの実行は戦術に。従業員が担当。

- ⑨顧客対応。1度取引したお客の維持の仕方。
住宅、生命保険は紹介のもらい方が重要に。

第1章 経営の構成要因とランチェスター法則	第3章 弱者の経営戦略
1. 経営を構成する大事な要因 2. 実行の手順をはっきりさせる 3. ランチェスターの法則 4. 強者の戦略と弱者の戦略	1. 目的は強いもの作り1位作りに 2. 強い会社を攻撃しない 3. 強い会社と差別化する 4. 小規模1位主義・部分1位主義 5. 目標の発見は細分化で 6. 1位を目ざす重点目標を決める 7. 目標の範囲は狭くする 8. 1位になれるだけの戦術力を投入 9. 弱者は最終利用者に直販を考える 10. 弱者は経営のやり方に革新を加える 11. 弱者は軽装備に徹して動きを早くする 12. 弱者の社長は仕事時間を長くする 13. 大事な情報は強い会社に流さない 14. 弱者は調子に乗るな、小さな成功で生活内容 を変えるな
第2章 強者の経営戦略	
1. 総合1位主義 2. 市場規模が大きな商品に力を入れる 3. 商品の幅を広げて全体を押さえる 4. 市場規模が大きな地域に力を入れる 5. 営業地域を広くして全体を押さえる 6. 間接販売を重視する 7. マス広告を積極的に使う 8. 強者は弱者を包囲する 9. 重装備な経営をして弱点を作らない 10. 弱者が新製品を出したらすぐミートする	

早解り・ランチェスター法則

定価 20,000 円(税別)

DVD2巻。1時間31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。35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への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4000回になる。

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

制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/>

TEL 092-535-3311

FAX 092-535-3200