

ランチェスター弱者の戦略

実践事例でわかる！小さくても儲かる会社の作り方

～あなたの会社の経営のやり方を再構築する～

経営は長期戦です。経営革新に成功するにはルールがあります。ランチェスター法則と中小零細企業の実践事例を元に、経営条件が不利な会社が成功する経営のやり方をケーススタディを通して学習します。

日程	内容
第1回 8月25日(月) 18:30～ 21:00	① 儲かる・儲からないが決まる要因(1位26%) ② 経営の構成要因 ③ 「商品」「地域」「客層」の重点目標と最大範囲、しないことを決める。この決め方で業績が決まってしまう ④ 競争相手との力関係は2乗比になる ⑤ 大きな会社のやり方と小さな会社のやり方は正反対 ⑥ 実践事例紹介(不動産会社・墓石販売会社) ⑦ 社長の戦略実力で業績が決まる [演習] あなたの会社の小さくても1位を目指す重点商品と最大範囲、重点地域最大範囲、重点客層と最大範囲をワンシートに書いてみる→発表する
第2回 9月1日(月) 18:30～ 21:00	① 小さな会社の経営のやり方(経営の8大構成要因)と実践事例紹介 ② 商品三分に売り七分、経営改善は営業関係(地域・顧客含む)から ③ 地域戦略の見直しと実行方法 実践事例紹介(クリーニング店・自動車整備) ④ 顧客戦略の見直しと実行方法 実践事例紹介(ウィズフォーメーション) ⑤ 実行の仕組みは作られていますか？ ⑥ (株)レオックの戦略 ⑦ 必勝の数値 [演習] あなたの会社の営業戦略顧客戦略の実行の内容を書き出して下さい→発表する
第3回 9月8日(月) 18:30～ 21:00	① 経営の実行要因と実行の仕組み作り ② 心が先。紙に書く 実践事例紹介 ③ 目標を決める 小さな会社(弱者)の戦略を立てる ④ 実行の仕組みは作られているか ⑤ 実践事例紹介 ⑥ 社長の戦略実力で98%決まる [演習] あなたの会社の経営戦略 ワンシート発表

会場 志免町商工会 2階会議室

対象 事業者・創業予定者

受講料 商工会会員 お一人3,000円 非会員6,000円(セミナー初日に申し受けます。)

講師 羽山 直臣 先生(羽山プロジェクトオフィス有限会社 代表取締役)



熊本大学卒。広告会社として創業後、ランチェスター弱者の戦略に出会い、ランチェスター戦略のコンサルタントとして活躍中。業績の良い小さな会社の実践例をランチェスター戦略をベースに取材分析し、異業種でも応用できるように「お客づくり実践ニュース レター-羽山レポート」「深堀レポート」として毎月発行。購読者は全国に及ぶ。これを元に出版した『小さな会社のすごい社長！』『小さな会社のできる社長！』(フォレスト出版)はビジネス書ベストセラーになる。企業や経済団体などでの講演、セミナー多数。「ランチェスターお客づくり実践会」主宰。「戦略社長塾」開催中

お申込 裏面受講申込書にご記入の上、志免町商工会へFAX935-1349にてお申込ください。
 お問合せ 志免町商工会 TEL935-1337まで

実践・実例でわかる！小さくても儲かる会社の作り方 ～あなたの会社の経営のやり方を再構築する～

受講申込書

必要事項をご記入の上、志免町商工会までFAXをお送り下さい。

平成 26 年 月 日

志免町商工会					
FAX:092-935-1349					
企業所在地	〒 _____		フリガナ		
	TEL: _____ FAX: _____		企業名		
			代表者名		
業種		主な取扱品	会員区分	イ、志免町商工会会員 ロ、非会員・一般	
1. 受講者氏名	フリガナ	役職		備考	
2. 受講者氏名	フリガナ	役職		備考	
3. 受講者氏名	フリガナ	役職		備考	

受講料：【会員】 3,000 円

【非会員】 6,000 円

※受講初日の受付時に参加人数分の受講料を申し受けます。

記載いただいた個人情報は、今後、商工会が行う諸事業の資料送付、情報提供やアンケート調査等のご案内に利用させていただく場合があります。