



びんご・いばら戦略社長塾 ～1位の商品の作り方編～

「弱者必勝の商品戦略が会社を強くする」

こんにちは。少人数で一人一人が語る時間が多く、とてもよい雰囲気とおほめの言葉を頂いた、戦略社長塾のストラクチャー兼事務局の妹尾です。

商品はお客のお金と交換できる唯一の手段であると共に利益を作り出す唯一の手段です。

ところが、同じ商品でも時代とともに顧客の考えが変化すると、商品に求める「満足観」は変わってきます。変化に対応するためには、「どのような考え方」で商品を決めるか、あるいは「どのような価値基準」で商品をそろえるかについてルール化しておく必要があります。ルール化しておくこと、変化に早く対応できます。

この「商品戦略」では、単なる「ヒット商品」の作り方や探し方ではなく、経営の原理原則をふまえた勉強をしていきます。

《福山会場》今後の勉強会の内容と日程(予定)

- 第1回 4/21 強者の商品戦略・弱者の商品戦略
- 第2回 5/26 商品の寿命曲線・ポートフォリオの戦略
- 第3回 6/23 新製品開発の戦略・価格対策

↑ 福山会場と井原会場は同じ内容です。福山会場では井原会場でした内容の2回分(2コマ)を1セットにして勉強します。

《井原会場》今後の勉強会の内容と日程(予定)

- 第1回 4/24(火) 強者の商品戦略
- 第2回 5/10(木) 弱者の商品戦略
- 第3回 5/24(木) 商品の寿命曲線
- 第4回 6/5(火) ポートフォリオの戦略
- 第5回 6/19(火) 新製品開発の戦略
- 第6回 7/5(木) 価格対策

【福山会場】 4月21日(土) AM9:00～12:00 第1回「強者と弱者の商品戦略」

福山市市民参画センター5階会議室2 (福山市本町1-35 JR福山駅北歩6分・無料駐車場有)

【井原会場】 4月24日(火) PM7:00～8:30 第1回「強者の商品戦略」

耕せカフェ ハーベスト (井原市上出部町423-3 バッティングセンター北側・無料駐車場あり)

【会費】 1コマ2千5百円(福山会場2コマ5千円) ※全回分まとめ払いの場合1万2千円。欠席の場合の返金不可。ただし、他会場への振替え可。希望者には補講有 ※テキストお持ちでない方で希望される方、別途テキスト代2千円要。★定員各会場5名様(お申込み〆切・各開催日の2日前正午)

お問い合わせは、
090-4574-0682
セノオまでお気軽に



★戦略社長塾とは？

ランチェスター経営・竹田陽一製作のDVDを教材に、参加者全員で観賞し、適宜、進行役からの解説を聞きながら、お互いに意見交換をするなかで気づきを得る「相互学習」の場です。(当日、竹田陽一は会場に来ません。)

ランチェスター経営(株)公認★戦略社長塾
(せのお社会保険労務士・行政書士事務所内)

〒715-0016 岡山県井原市岩倉町1081-1 TEL0866-63-3213

●ホームページ「せのお事務所」「びんご社長塾」検索

<http://plaza.rakuten.co.jp/senojimu>

お申込みは下記ご記入FAXで今すぐ！

FAX 番号 050-1188-2050

メールの場合、下記事項ご入力で送信

※HPからもお申し込み可能。「びんご社長塾」で検索

メール senojimu@ybb.ne.jp

お名前	
緊急時 TEL	
Mail	
参加会場	福山会場 ・ 井原会場
テキスト	必要 ・ 不要

★戦略を勉強すると経営効率が高まり、業績が向上する可能性が高まります



月刊 戦略社長塾

平成 24 年 (2011)

4月号

新規で事業を始めたり、新しい仕事に就いたりしたとき、同業他社や人に勝ることができる最も簡単な方法は長時間労働です。

今月は「時間戦略」についてご紹介します。

●「量は質に転化する」



先日、「保険実務」という本で、竹田ランチェスター戦略を実行した結果、輝かしい成績をあげることができたという保険外交員の方の紹介記事を目にしました。

その方はこのようなことを仰っていました。

「竹田ランチェスター経営戦略で私が感銘を受けたのは、有名な公式、結果＝量の二乗×質である。(中略)竹田ランチェスター経営戦略では、実績を上げるためには、まず活動量をあげなければならないと提唱されている。」

この法則に従い、時間戦略を実行された結果、この方は5年目で大きな成果を得ることができたそうです。

私自身の経験からも、何かで結果を残そうと思うと、相当程度、時間をかけることは必要です。

時間戦略については、もう片方の「質」の分野を高めれば時間をかけなくてもよいのではないか、という疑問がわきます。

しかし、初めから「質」(能力)の高い人は、なかなかいません。「量」をこなすことで「質」の分野に転化していくのです。

また、優先順位をつけて、重要なことから取り組めばよいとも考えることができますが、重要なことも、ある程度「量」をこなさなければ、何か重要かわかりませんので、いずれにせよ「量」をこなすことが必要となります。

★時間戦略に役立つ3つのポイント

① 1日 15～30 分の行動予定計画時間を作る

計画は時間の先行投資。先行投資の比率は3～5%。一日8時間勤務として、かける3ないし5とすると、15～30分となる。一日の行動を始める前に計画を立てると無駄が少なくなる。

② 「がんばるタイム」をつくる

質が高い人には2つの特徴がある。1つは自分の仕事でどの仕事ที่สำคัญであるか瞬時に見分けられる。もう1つが、やるべき仕事を決めたら他のことには目もくれず、予定どおり仕事を片付ける。

このことは、当たり前のように思われるかもしれないが、あることを始めると別のことを始める、一度決めたことをあれこれ理由をつけて先延ばしする、意志が弱い人には、そういう傾向があるので、そういう人は意識して「がんばるタイム」を作り、その時間だけは他のことを一切しないと決めて実行してみるのも一つの方法。

③ 3年間で1.7倍の時間

アメリカの数学者・クーブマンの戦略モデル式によると、3倍を「必勝の条件」と呼んでいる。ゼロ戦1機に対し、何機の飛行機を投入すれば必ず勝てるかを計算した結果、導き出されたもの。

これを時間戦略に応用すると、戦争のように短期間で決着をつける必要がないため二乗作用が働き、投入する時間は3倍ではなく、1.7倍でよいとされている。すなわち、 $\sqrt{1.7}=2.89$ (約3倍)。

したがって、「人の3倍頑張ろう」というときは、正しくは「3年間で人の1.7倍頑張ろう」になる。

(参考「人生を逆転する最強の法則」竹田陽一著・中経出版)

編集・発行

ランチェスター経営公認★戦略社長塾
(せのお社会保険労務士・行政書士事務所内)

〒715-0016 岡山県井原市岩倉町 1081-1 TEL0866-63-3213

●ホームページ「せのお事務所」「びんご社長塾」検索

お問い合わせは事務局・せのお↓まで、お気軽に♪

090-4574-0682