



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。

この「商品戦略」では、単なる目先の売上のための商品作りや探し方ではなく、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3回 6/23 新製品開発の戦略・価格対策

《 井原会場 》 今後の勉強会の内容と日程(予定)

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

↑ 福山会場と井原会場は同じ内容です。

前回、勉強会に参加された方のご感想

- ・こじんまりとした中での意見交換がたいへん勉強になります。
- ・概要を勉強してから個々の戦略をより深く勉強することで理解が深まりました。
- ・ランチェスターは「正しい努力のやり方」の言葉は自分の中でもスッと入ってきました。

【井原会場】 5月10日(木) PM7:00～8:30 第2回「弱者の商品戦略」

登奈利(井原市井原町 313-2 井原市役所東隣・無料駐車場あり) ※終了後、希望者にて懇親会を予定

【福山会場】 5月26日(土) PM1:30～4:30 第2回「商品の寿命曲線ほか」

ふくやま市民交流館(福山市本町 1-35 JR 福山駅北歩7分) ※終了後、希望者にて懇親会を予定

【井原会場】 5月24日(木) PM7:00～8:30 第3回「商品の寿命曲線」

耕せカフェハーベスト(井原市下出部町 バッティングセンター北隣・無料駐車場あり)

【会費】 2千5百円(福山会場5千円) ※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2千円必要。★定員各会場5名(残りわずかです!) ★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 (2012) 5 月号

社長さんの中にはいろいろなセミナーに出席し、勉強熱心な方がおられます。ところが、思ったように業績に反映されていないことも。なぜでしょうか？ 今月は「勉強熱心だが結果が伴わない原因」について考えてみたいと思います。(私には自爆ネタかも…)

「勉強しても試さなければ…」



竹田陽一先生のDVDを見ていると、ランチェスター戦略を実行したけど、うまくいかなかったという人に共通する点として、2つのことを挙げられています。

1つ目は、途中であきらめること。

少しやっては違うもの、また少しやっては違うものと成果が出る前にあきらめていることです。

例えば、ニュースレターがいいと聞き、ニュースレターを始めるも成果が出ないので、すぐにやめる。名刺交換のあと、お礼ハガキを送るとよいと聞くと、お礼ハガキを送るが成果がでないのでやめる、といったところ。

ランチェスター戦略を勉強するとわかりますが、じわじわと成果が出てくるのが弱者の戦略なのです。

2つ目は、勉強しても行動しない人。

こういう人は、勉強もしないし、人の忠告にも耳をかさない人に比べるとよっぽどましで、周囲から見ると勉強熱心に見えます。

しかし、勉強はしていないが、すぐに実践に移す人に比べ、行動力という面で欠けるため、成果に差が出て、そういった人たちに負けてしまいます。

そして、また、せっせと勉強を始め、しまいには何のために勉強しているのか、わからなくなります。

そういう人は、勉強したら、とにかくできるだけ早く実践することが大切です。思い当たる方は、ぜひ今日から実践を！(と、書きながら私も肝に銘じています…汗)

★勉強したことを成果にする3つのポイント

① 大事なことは何度も繰り返す

セミナーを聞いたあと、大事なところは自分の事業に合わせて、レポート用紙にまとめ直したり、図表化したりするなどして掘り下げる。

“自分の身につく”よう話しを聞いただけで終わらせない。何度も反復して考える。必要によっては同じ内容のセミナーを繰り返し受けて、定着するまで続ける。

② 面倒なことを後回しにしない

自社に役立つ仕組みづくりを行うこと。

仕組みとは、継続して続けるための工夫。わかりやすい例でいえば、朝起きるときに目覚まし時計をセットします。しかし、一つでは不安なためもう1つ布団から離れたところへ予備の目覚ましを置くといったことです。

会社の仕組みを作るには創意と工夫が必要になります。面倒なため、つい後回しに。そうならないようにしなければなりません。

③ 手引書を作り、根気強く教育を

仕組みを機能させるには手引書と、手引書を使った教育と訓練が必要になります。

ところが手引書作りには大量の時間と創造性が必要になります。

さらに従業員にムラなく定着させるには、手引書をもとにして、何回も教育と訓練を行わなければなりません。

やはり、大量の時間と根気が必要です。

(参考「ランチェスター社長学」竹田陽一著・中経出版)

制作・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