



びんご・いばら戦略社長塾 ～顧客戦略編～

「お客の評判で地域ナンバーワンを目指す」

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、戦略社長塾事務局の妹尾です。

経費をかけ苦労してお客を作っても、そのはしからお客が流出したのではいつまでたっても業績がよくなりません。それどころかこのまま放置しておけば、ほどなく経営が危なくなります。業績を良くするには作ったお客を維持し、お客の数を多くしていかなければなりません。

このとき必要になるのが顧客維持の戦略で、この実行には3段階あります。

この「顧客戦略」では、経営の原理原則をふまえた顧客維持の方法について勉強をします。

《顧客戦略全4回 今後の予定》

- 1月 第3回「役に立つサービスを実行」
- 2月 第4回「実行の仕組みを作る」
- 3月 特別セミナー「業務規則集作り」

前回まで勉強会に参加された方のご感想

- ・やるべきことが明確に見えてくるので今後に希望が出てきます。
- ・ハガキは感謝の気持ちが消える前に書かないといけないと思いました。
- ・とても大切で基本的なお客活動を今日も分かりやすく学ばせて頂いて、スッキリしました。
- ・はがき、ぜひ取り組んでみたいと思います。

★平成25年1月・2月の社長塾の予定「顧客戦略シリーズ 第3回&第4回」

【岡山会場】 1月17日(木) PM7:00~9:00 ※次回、岡山2/21予定。場所未定。

有澤会計事務所(岡山市北区表町1-1-1 ギャラリー備州2F 岡山駅東・岡山電鉄・城下下車)

【福山会場】 1月24日(木)・2月14日(木) PM7:00~9:00

福山市市民参画センター3F(福山市本町1-35 福山駅北徒歩6分、敷地内に無料駐車場有)

【井原会場】 1月30日(水)・2月20日(水) PM7:00~9:00

井原市地域地場産業振興センター3F(井原市七日市町10井原郵便局向い 敷地内駐車場有)

【参加費】 全会場ともお一人様2,500円 ※テキストお持ちでない方で希望される方、初回のみ別途テキスト代2,500円が必要。★定員 各会場7名様 ★お申込み〆切・各開催日の2日前の正午まで。

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、竹田先生は会場に来ません。)

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 0866-63-3214

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 ・ 井原 ・ 岡山
テキスト	必要 ・ 不要

★戦略とは「何の分野で差別化または独自化を果たすか」を決めること



月刊 戦略社長塾

平成 24 年 (2012) 12 月号

本誌は毎月、竹田ランチェスター戦略についてお送りしています“紙面版”「戦略社長塾」です。

今月は 10 月 6 日に開催しました、びんご・いばら戦略社長塾特別セミナー竹田陽一先生の講演「1 位づくりの経営戦略」から抜粋し 2 ヶ月連続で掲載します。

今回は、その2回目。

「間違っただけ思い込みが強い人は用心」



経営を考えるとき、まず、禅僧・道元さんの「空の心」になることが大切である。すなわち「こだわらず、とらわれず、かたよらず」。

45歳ぐらいになると、思い込みが強くなっている。車という、サイドブレーキを10本ぐらい引いている状態。

そのサイドブレーキを外すのはたいへん。社長塾に10回ぐらい参加しないとはずれない。

「政治が悪い」「地域が悪い」「福山というところは…」
「尾道というところは…」
「岡山というところは…」と環境のせいにする人がいる。思い込みが強い人などサイドブレーキを外すのに3年ぐらいかかります。

人はカロリーをとって生きている。経営ではカロリーは「粗利益」となる。

一人あたりの粗利益の全業種の平均は750万円。一人あたり1千万円にすると経営が楽になる。

決算書の本がたくさん出ているが、簿記会計がわからないと理解できないものはダメ。一般社員もわかるものが大事。1ヵ月だけで1年の4ヵ月分を稼ぐ業種は倒産率が高い。忙しいときに人件費をあわせるため。

販売の「販」の字で「貝」は「お金」を表します。「お金(貝)」と「商品を交換する(反)」ことが販売ということ。

そのお金を持っているのはお客さんだけ。

したがって、お客から好かれ気に入られる必要がある。

★1 位づくりの経営戦略《まとめ②》

① 商品と営業のウェイト

お客さんが複数固まったものが「市場」という。市場から考えて、経営パワー(商品力と営業力)を投入する。

「商品と営業」のウェイトは「1:2」になる。

商品は目に見えるが、営業は目に見えないのでよくわからない。モノ作りの人は商品だけに目がいつてしまう。

商品も大事だが、営業も大事。

戦略的発想ができない人は二者択一になっている。経営はかけ算であるため、あれかこれかではない。どれか1つが「0(ゼロ)」であると、すべて「0」になる。

② 利益性の原則

作った粗利益のうち営業経費がいちばんかかる。そこから内勤者の給与を引くと、100万円の粗利を使って残るのはわずか。

職場の中で出ていく経費はよく見えるが、会社の外へ出て行く経費は見えない。

営業の行動予定(時間)を調べるとよくわかる。お客さんと面談しているときだけが粗利益を生む可能性がある時間。お客の数が同じでも特定地域に集中することで面談時間を増やす。

製造業では機械の移動と運搬作業の時間を縮めることになる。

(2012年10月6日びんご・いばら戦略社長塾 竹田陽一先生講演メモより)

作製・発行

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

お問い合わせは事務局・せのお↓まで、お気軽に♪

0866-63-3213