



びんご・いばら戦略社長塾 ～営業戦略編～

「お客の数を増やし1位を目指す」

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。

会社は粗利益によって生きており、その粗利益はお客さんからしか生まれません。業績を良くするには自分の会社の規模に合った、全社的営業方法の営業戦略が必要になります。

ところが、営業そのものは形がなくてはっきりしないので、営業には間違った考え方がいくつもあり、これが業績を悪くする原因になっています。この勉強会では、経営の原理原則をふまえた「正しい営業の方法」について勉強をします。皆さまのご参加、お待ちしております。

《この勉強会は、こんな方におススメです！》

- 経営の基本をイチから勉強したい方
- 長期的に継続して業績を高めたい方
- ランチェスター戦略を基礎から学びたい方

前回、勉強会に参加された方のご感想

- ・営業戦略と新規利用者開拓の手引書を作ることは重要だと思います。それよりも大切なのはその手引書を利用した教育訓練です。これを日常的に取り入れていくという事がとても重要。
- ・今回も大変勉強になりました。月末の店舗移設に向けて、新規開拓としてポスティング活動をしています。

★8月の社長塾の予定です！「営業戦略 第5回《全7回》～エンド直販の戦略～」

【福山会場】8月22日（木）PM7：00～9：00 定員7名様

福山市市民参画センター3F3（福山市本町1-35 福山駅北歩6分・敷地内に無料駐車場有）

【井原会場】8月27日（火）PM7：00～9：00 定員7名様

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1回2,500円。当事務所会員事業所さま（毎月一定額以上のご契約をいただいている事業所さま）は半額（1,000円）。

※テキストお持ちでない方で希望される方は初回のみ別途テキスト代3,000円が必要です。

★お申込み必切 各開催日の2日前正午まで。メールまたは、FAXでお申込みください。

お問い合わせは、
0866-63-3213
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://www.senojimu.net>

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して送信

※HPからもお申し込み可能！「びんご社長塾」で検索

メール info@senojimu.net

お名前	
緊急時 TEL	
Mail	
参加会場	福山 ・ 井原 ・ 岡山
テキスト	購入 ・ 不要

★戦略とは「何をやらないか」を決めること。決断とは「決めて断つ」こと



月刊 戦略社長塾

第 25 号

平成 25 年 (2013) 8 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。

現在、戦略社長塾では営業戦略を勉強しています。

競争条件が有利な会社とそうでない会社とでは、とるべき営業戦略が異なります。

今月も競争条件が不利な会社がとるべき「営業戦略」についてお話しします。

「一貫性が熱狂的ファンを生む」



先日読んだ本に「一貫したサービスこそ熱狂的ファンづくりの鍵」とありました。

例えば、飛行機の機内食で「たくさんのメニューから選べます」とうたっておきながら、実際はもたもたして、出てくるのが遅いとお客さんはどう思うでしょう。しかも、早く食事がしたいときであれば、なおさら不満は募ることでしょう。

このように期待させておいて、できないとがっかりしますし、前はしてくれたのに、次に行ったときはしてくれないとあれば、やはりお客さんの期待を裏切ります。

サービスに一貫性をもたらすためには、まずできることに絞ってから始めるべきであると、著者は述べています。

この本の事例では、ガソリンスタンドで、まずは車のフロントガラスのみを磨くことがあげられています。

例え小さなことであっても、一貫して続けることで、お客さんとの信頼関係が生まれます。

その信頼関係の積み重ねが「熱狂的ファン」づくりへとつながるのだと思います。

そのためには、一貫して実行できる「仕組み」が必要で、すし、あれこれもせず、まずはやるべきことを1つに絞り、やっていくことがとても重要になります。

参照・引用:「1分間顧客サービス」(ダイヤモンド社)
K. ブランチャード、S. ポウルズ著

★小規模事業者向け営業の仕組みづくり

弱者の営業戦略では、競争条件が有利な“強者”から圧迫を受けないよう、違った営業のやり方をすることがポイントです。

営業における仕組みづくりがないと、日々の行動に一貫性や持続力がなく、それが知らぬ間に競争相手との差になって現れてきます。

以下のポイントを参考に営業の仕組みを考えてみてください。

- ① 現在もっているもの(経営資源)でできることを考える
- ② 重点目標と目標の最大範囲、営業の範囲をはっきり決めること
- ③ 弱者の戦略概念で考える
一騎打ち戦、接近戦、軽装備、個別撃破主義等
- ④ 見込み客の見つけ方の方法を決める
- ⑤ その見込み客にどのような方法で商品をおくか、売るときの手順、プロセスを決める
- ⑥ 一度取引したお客から継続して注文がもらえる方法を考える
※一度取引したお客が同じものを買わない住宅販売、リフォームなどスポット型は紹介を上手にもらう方法を考える
- ⑦ 上記をまとめた手引書を作る
- ⑧ 手引書を使って、教育と訓練を何回もする
- ⑨ 30人未満の会社では教育は社長が担当

参照・引用:「営業戦略テキスト」(ランチェスター経営株式会社制作)竹田陽一著より

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♪

0866-63-3213