

●来年こそは絶対に経営をよくしたいとお考えの経営者の方へ
「すぐに成果が出る実行計画書づくり」

全2回

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。

経営を早く軌道にのせるには「誰に」「何を」「どこで」売るかを正しく決め、それをルールに従って実行することです。このとき、ランチェスター法則に基づいた正しい目標設定と、実践が必要となります。

この勉強会では2回に渡り、ランチェスター法則、強者・弱者の戦略の理解と、それを実行するための実行計画書づくりを行います。

中長期の大きな目標でなく、短期目標からスタートするためすぐに成果が出ます。

勉強会に参加された方の感想

- ついつい強者の戦略をやってしまいがちなので、頭の中を整理してもう一回トライします。
- 目的、目標、戦略、戦術、仕組み、ごちゃごちゃに考えていた事が整理されてよかったです。
- 「何が難しいと言ってお客を作り出す仕事ほど難しいものはない」その通りだと思いました。

《成果が出るその理由は…》

- ランチェスター法則を理解し、実行するため
 - あれもこれもせず、大事なところへ集中するため
 - 実行の“約束手形”が実行力を高めるため
- その他、今回、全2回に参加された方のみの特典付

2013. 11 月社長塾の予定 「ミニ実行計画書づくりと早解りランチェスター法則」

【井原】 11月13日（水）PM7：15～9：15 定員5名様 満席です

せのお事務所（井原市岩倉町 1081-1・駐車場有）※場所がわからないときはお電話ください。

※県道 34 号線、夫婦池の点滅信号で小さい池の方へ曲がりすぐを右に。200mほど坂を上る。左の家

【福山】 11月14日（木）PM7：00～9：00 定員5名様 満席です

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

【参加費】 全会場いずれも、お一人様 2,500 円（全 2 回参加の方にはテキストを無料進呈！）

※毎月一定額以上のご契約をいただいている会員事業所様半額（1,000 円、但しテキスト代は定価）

※あると理解が深まる専用テキストご希望の方、別途テキスト代（1,200 円）にてご用意します

★お申込み〆切 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。

当日の進行役の妹尾です。一緒に頑張りましょう！



「戦略社長塾って、なに？」

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)

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

●ホームページは「せのお事務所」「びんご社長塾」で検索

<http://www.senojimu.net>

お申込みは下記ご記入後、今すぐ！
お申込み専用 FAX 0866-63-3214

メールの場合下記事項を入力して送信

※HPからもお申し込み可能です「せのお事務所」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
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28号

平成25年(2013)

11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る“紙面版”戦略社長塾です。

社長塾に参加できない方にも、参考になるよう製作していますので、ぜひご一読ください。

「福岡ランチェスター祭り 見聞録」



今年は、ランチェスター法則が発表され100周年の年にあたるということで、福岡で開催されたランチェスター経営主催「福岡★ランチェスター法則100周年記念」に出席してきました。

会のなかで、ランチェスター経営で勉強し実践され、成果を出されている3人の社長さん方から、事例発表がありました。そちらの内容は、また別の機会に譲るとして、最後に、日本で11番目にランチェスター法則の研究に取り組まれた、竹田陽一先生より締めめの講義がありました。

社長業に必要なものは2つ。①人間学と、②経営(論理)学になります。

人間学は主に、対人関係になり、なかでも、お客さんから好かれることが大切です。なぜなら、商品やサービスを買うか、買わないかの決定権は、お客さんが100で売る側は0だからです。

したがって、お客さんから好かれるように、報いを求めない親切心を磨かなければなりません。

次に、経営(論理)学ですが、竹田ビジネスモデルに現される、①誰に(客層)、②どこで(地域)、③何を(商品、サービス)、④どうやって売り(営業)、⑤リピートしてもらうか(顧客維持)、また、①～⑤を何人でどのように配分、役割分担し(組織)、どのぐらいの資金と経費(財務)、時間をかけるかを決めることになります。

皆さん、ご存じのとおり、社長になるための試験はありません。そのため、社長に必要な要素は曖昧なままです。

ぜひ、上記を参考に社長業に磨きをかけていただければと願っております。

●問い合わせの対応を工夫して成約率アップ

「弱者の広告戦略」では、最初は見込み客の発見に努め、人間関係をよくしてから販売をする「再度訪問式セールス」の応用が効果的です。

その際、見込み客からの問い合わせに、どのように対応するかで、成約率が変わってきます。

そこで、いちばん大事な「商品の説明文」を中心に、問い合わせに対する対応のポイントについてみていきましょう。

★問い合わせに対する対応のポイント

【商品の説明文の内容】

- ① 商品開発の苦労など物語にして伝える
- ② 利用者の体験談を写真入りで複数紹介する
- ③ 人が最も強く関心を示す文章は損か得か
- ④ 商品の用途やお客にとっての効用を書く
- ⑤ おまけをつけて購入を促進する

【商品の説明文を送ったあとの対応】

- ⑥ 説明書が届いた3～4日後に電話する
- ⑦ ニーズと買う気を調査する
- ⑧ クロージング話法を準備する
- ⑨ 契約成立後、手書きのお礼状か FAX を送る
- ⑩ 入金後は、再度、手書きのお礼状か FAX を

その他、電話の受け方、質問に対する応酬話法、お礼状の書き方について、仕組化し、教育と訓練で習慣化することにより、固定客からの紹介が得やすくなります。

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) 竹田陽一製作より

制作・発行

当事務所はランチェスター経営公認の戦略★社長塾です
せのお社会保険労務士・行政書士事務所

〒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