

★中小零細企業の人材とは“社長さん自身”。人材教育はまず社長さまからされるのが正しい順序です

～1位づくりの地域戦略が会社の粗利益を飛躍的に高めます～

「地域拡大の手順」

全6回中
最終回

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。

前回、地域戦略を実際に行うときの手順について学びました。

今回は、「地域拡大の手順」として、地域戦略に基づき、営業地域を拡げていくときの注意点や原則（ルール）を学びます。

また、大都市における地域拡大の手順、飲食店・小売店など来店型業種のチラシの入れ方などもご紹介します。

地域戦略の最終回。お見逃しなく！

前回、勉強会に参加された方のご感想

- 基本的な事を続ける事が大事だと思いました。1位作りを常に意識してやる必要があります。
- 新規開拓として、ポスティングをしたり、訪問をしたりと、行ってきましたが、手引書、量、質、どれも改善が必要だと感じました。
- 自分がエリア内一位なのか？ アンケートをとってみたいになりました。

《この勉強会で得られること…》

- お客を特定地域に集中して作る理由がわかる
- 見えない経費の流出を止めることができる
- 社長さんが担当すべき仕事内容が明確になる

2014年9月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【井原】平成26年9月16日（火）19：00～21：00 定員4名様（完全限定）

せのお事務所（井原市岩倉町1081-1） ※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、右方向へ200mほど坂を上る。左側の家）

【福山】平成26年9月18日（木）19：00～21：00 定員5名様

福山市市民参画センター5階1（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】お一人様2,500円（再受講の方2,000円、当事務所会員の方は1,250円）

★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（3,000円）でご準備します

★お申込み：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。（下記参照↓）

塾長の妹尾です。
地域戦略は中小企業に不可欠です！



「戦略社長塾って、なに？」

ランチェスター経営(株)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

FAX 番号

テキスト

要 ・ 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 38 号

平成 26 年 (2014)

9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。

「夢を現実にする方法」



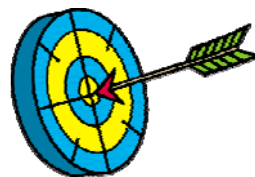
どんなに素晴らしい能力やプランであっても、考えているうちは、「夢」は「夢」でしかありません。

夢を現実にするためには、実際に行動する必要があります。行動するにあたって、次のことをポイントにします。

- ① 目標の設定……自分の会社にふさわしい目標を定める
- ② 戦 略……目標を効果的に達成する戦略を立てる(※戦略とは全社的効果的なやり方、社長の仕事)
- ③ 仕組み……目標を能率よく実行するために必要な仕組みをつくる
- ④ 戦 術……目標を能率よく実行する戦術計画を立てる(※戦術とは繰り返しの作業、従業員の仕事)
- ⑤ 実行時間……決めた目標を力強く実行に移す
- ⑥ 忍耐力……目標が達成するまで途中であきらめず、忍耐強く続ける

続けていると、最初は成果をすぐに実感できるかもしれませんが、中だるみの時期が訪れます。そこから忍耐力で続けることが夢を現実にするポイントではないでしょうか。

(参照・引用:「ランチェスター社長学」中経出版・竹田陽一著)



●5カウントの法則

私は社長塾などでよく、福一不動産の古川隆社長の「5 カウントの法則」をご紹介します。

5 カウントの法則とは、「会う…1 カウント、電話…0.5 カウント、FAX…0.5 カウント、ハガキ…0.5 カウント、手紙…0.5 カウント、Eメール…0.5 カウント」とし、5 カウントに達すると相手と親密な関係になり、契約の可能性が高まることを意味します。

この法則は、古川社長が考え出したもので、福一不動産では、3 日以内に 5 カウントをとることを目標に日々の営業活動を行っているそうです。

漠然とお客さんに会うより、このような基準があると、営業は随分やりやすくなります。

★成果=量×質

ランチェスター経営の竹田陽一先生によると、「仕事力=行動量の 2 乗×質」で表されます。

質は、能力の分野になりますが、能力をすぐに高めることは難しいものです。それに比べ行動量を増やすことは、意識さえ変われば、すぐにできます。

野球のイチロー選手は卓越した運動能力の持ち主ですが、その能力があっても行動量を増やさなかったら、今のイチロー選手はなかったはずです。

福一不動産の古川さんのように、行動量を測る指標をもって営業をすると、最初は、営業能力が低い人でも成果を得やすくなります。

ぜひ、皆さんも何か指標を作ってみてください。

参照・引用:「売りがかったら売り込むな！」(あさ出版・古川隆著)

製作・発行

当事務所はランチェスター経営公認「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