

★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

～あなたもランチェスター戦略の名人になれる～
「経営の全体像と構成要因」

全8回中
第1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。

ランチェスター法則を応用した「弱者の必勝の戦略」をマスターすると、競争条件が不利な会社でも良い業績が出せる可能性が高まります。しかし、「これまでランチェスター戦略を完全にマスターしたいと思い、何冊もの本を読んだがどうも難しく、理解が進まないで困っている…」という人もいます。

そういう人のために、この勉強会は、とても役に立ちます。

前回、勉強会に参加された方のご感想

- 前向きな方ばかりなので、とても元気ができます。
- コーサルをようやく始めることになりました。毎月お客さんに楽しんで読んでいただけるよう、楽しんで作成していきたいと思います。
- 新規開拓は、これまでほぼ紹介で広げてきたが、自らも動いて開拓していくためのノウハウを身につける必要があると感じた。

《この勉強会で得られること…》

- ランチェスター戦略の理解が進む(マスターも可能)
- 「弱者必勝の戦略」で競争力が強くなる
- 少ない経費で業績向上につながる方法がわかる

2015年4月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【井原】平成27年4月14日(火) 19:00～21:00 定員4名様

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」点滅信号で小さい池の方へ曲がる。分かれ道を右方向へ200m坂を上る。左側家)

【福山】平成27年4月16日(木) 19:00～21:00 定員5名様

福山市市民参画センター(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 (当事務所と毎月ご契約いただいている会員の方は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(2,900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。
ランチェスター戦略を
マスターしましょう。



「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」「ふくやま社長塾」で検

<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45号

平成27年(2015)

4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となるよう製作していますので、ぜひご一読ください。

●仕組みづくり



ハガキを書きましようと思って、書く人3%、1年継続する人は1%だそうです。

いざ、お礼のハガキを書こうと思っても、どう書いたらいいのかわからず、書きなれていないと悩みますよね。そのようなときは、お手本を真似するというのが、いちばん簡単で手取り早い方法です。そのお手本になるのが、本書になります。

様々な場面を想定したモデル文章が掲載されていますので、いちばん近いものを選び、書けばいいだけです。

ところで、せっかくハガキを書き始めても、継続して書かなければいけません。継続するコツは、仕組みづくりにあります。①いつ、②誰に、③何を、④いつまでに出すかをあらかじめ決めておくと、ハガキをパッと出せるので、長続きます。とくに③の何をでは、①場面と②相手を想定し、モデル文章をあらかじめ用意しておきます。

仕組みがあると、新入社員でも、短時間で、たくさん書けるようになりますので、ぜひ仕組みづくりもあわせて、構築してみてください。



参照・引用：
「1枚のはがきで売上げを伸ばす法」
(中経出版) 竹田陽一著

●習慣の生き物

人間は、習慣の生き物と言われています。

1日の行動を振り返ってみると、朝起きて歯を磨くから始まり、とくに考えず行動しています。

一説によると、習慣を変えるには、最低でも21日、3週間かかるそうです。

行動を変えるには、一つ一つの所作を意識し、最初はぎこちなくても、21日間取り組むこと。初めは、いつ、どこで、何を、どれぐらい、どうするのかを決めなければ、習慣を変えることはなかなか難しいのです。

ところで、皆さんには、よく行くお店がありますか？なぜ、そのお店に行くのでしょうか？

じつ〜くり考えてみると、ほとんどのお店が、「なんとなく」とか、「近くだから」「前から行っているから」など、になるのでは…。「このお店の、これが気に入っている」という、明確な理由があることのほうが、少ないのではないのでしょうか。とくに、日常的に利用するお店であればあるほど、その傾向は強いと思います。つまり、ここにも「習慣の生き物」の特性が働いていることになります。

見込み客の人たちに、いつ、何を、どうしてほしいかということが繰り返し伝わると、習慣を変える初めの一歩になるのではないのでしょうか。

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