

～お客様づくりの初めの一步～

## 「1位作りの顧客維持戦略」

全3回

1回目

こんにちは。

戦略社長塾・事務局の妹尾です。

平成20年にスタートしたこの社長塾も、丸7年が経ち8年目になりました。これからも中小事業所の経営にお役に立てるよう頑張りますので、よろしくお願いいたします。

さて、新年第1回目は、原点に立ち戻り、経営の原則である「お客づくり」の“はじめの一步”「顧客維持戦略」を勉強していきます。

顧客対応のレベルを高めると、流出客を防げるだけでなく、お客の紹介で新しいお客が見つかるようになります。

### 前回、勉強会に参加された方のご感想

- ・ 普段から改善は意識できてはいましたが、来年度はまず1つ「革新」といえることを目指したいと思います。
- ・ 情報収集するためには、自分の足を使って、あらゆる場所にアンテナを張り自身で実行することが必要であることが再確認できた。
- ・ 大変大きな「気づき」をいただき、ありがとうございます。

### 《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

2016年1月「いばら・ふくやま戦略★社長塾」の予定

【井原】平成28年1月19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。曲がった後、右方向へ200m坂を上る)

【福山】平成28年1月21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 税込み2,500円 (当事務所の顧問先様は、半額の1,250円)

★お申込み:各開催日の前日まで。メールまたはFAXでお申込みください。(下記参照↓)

ご注意:この勉強会は「戦略★名人」参加されたことのある方向けです。

塾長の妹尾です。  
本年も一緒に勉強しましょう!!



「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](mailto: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54号

平成28年(2016) 1月号

平成21年に始めた「戦略社長塾」も、今年で7年が経ちました。これも、参加していただいた皆さまのおかげであると感謝申し上げます。今後も継続した勉強の場をご提供していきますので、よろしくお願いいたします。

## 「戦略的行動目標で実行力を高める」妹尾 悟



先日「戦略カード」を使った、社長塾を開催しました。

「戦略カード」とは、竹田ランチェスター戦略の「弱者の戦略」の中から20項目をピックアップして、カード1枚に1方針ずつ落とし込んだものです。

この「戦略カード」を使って、「弱者の戦略」方針に沿った行動目標を立て、実行していくというのが、この「戦略カード」の狙いです。

「戦略カード」を発案したきっかけは、①毎月、開催している社長塾の内容をどれくらい理解していただいているかを測るバロメーターにさせていただきたかった、②せっかく学ばれたことを実際に実行していただき、実行力を高めていただきたいためです。

戦略は「方針（戦略）→やり方（戦術）→実行」が一貫性をもって、実現できなければその効果は薄いでしょう。

一貫性とは、「方針とやり方が弱者の戦略で統一されているか」また「現実的にそれを実行できているかどうか」になります。

しかし、このような方法で作成した目標も実行されなければ意味がありません。

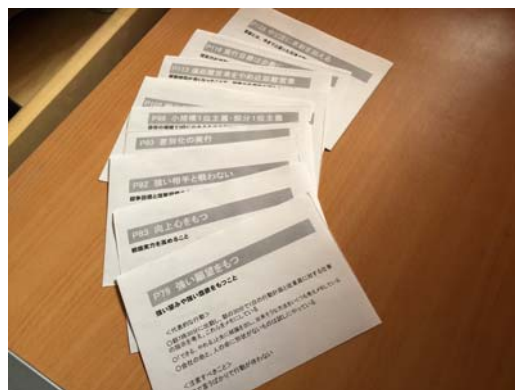
最後に、これらを「戦略的行動目標」と名付け、「戦略的行動目標シート」に落とし込んでいただきました。（実際は、この作業は宿題とさせていただき、皆さんに持ち帰って取り組んでいただきました）

シートに記載した内容は3ヵ月間実行していただき、3ヵ月間をかけて意識的に取り組まれていくうちに行動が習慣化されることを最終的な目標としています。

今回、ご参加いただいた方限定で、3ヵ月間「コーチ」として、シートのチェックをさせていただきます。

続けられるかどうかは、参加者の皆さまにお任せしていますが、人の力を借りて、自分自身に強制力をかけられたい方にはチャンスではないかと思います。

今後も社長塾を通じて、このような取り組みを続けてまいりたいと思いますので、ご期待ください。



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