

ランチェスター戦略の教訓はがき

油断するとつい原則を忘れて、自己中心の経営に陥ります。
知り合いの社長に、戦略はがきで愛の気付きメッセージを。

<p>顧客 競争相手 自社 できる人は3つの中間点で考える。</p>	<p>理念の語源はプラトンの アイデアに。 自分独自の考え方の確立で、哲学の前段階。</p>	<p>会社は固定給なしの 歩合給。 油断するとすぐ赤字になる。</p>	<p>会社自体は 粗利益 どなきこいる。 従業員1人当たりの粗利益の重視。</p>	<p>粗利益は お客から しか出ない。</p>	<p>最も大事な仕事は お客活動。 会社仕事時間の25%以上を目ざせ。</p>
原則編 1	原則編 2	原則編 3	原則編 4	原則編 5	原則編 6
<p>商品、地域、客層で 1位になると 利益が大幅増加</p>	<p>弱者は市場規模が 小さなもので 1位を自ざせ</p>	<p>利益性のチェックは 1当りの粗利益と 1当りの純利益で。</p>	<p>情報なくして 戦略なし</p>	<p>経営に ハンデなし。 実力主義の世界。</p>	<p>戦略の語源はギリシャの 将軍の術。 経営では社長の術。</p>
原則編 7	原則編 8	原則編 9	原則編 10	戦略編 1	戦略編 2
<p>経営戦略とは 全社的経営の やり方や知恵</p>	<p>戦略を勉強しないと バクッになる。 バクッが繰り返っているなら、量が少なく真逆している。</p>	<p>初心の経営とは、 弱者の戦略。</p>	<p>戦術の語源はギリシャの 兵士の術。 繰り返しの仕事で、従業員の術に。</p>	<p>経営は 戦術3分に 戦略7分で。</p>	<p>戦術7年 戦略15年</p>
戦略編 3	戦略編 4	戦略編 5	戦略編 6	戦略編 7	戦略編 8
<p>できる人は、 確かめ試すが できない人は、 確かめず試さず。</p>	<p>顧客の選別12の原則 1.小規模仕立業務を得意とする。 2.顧客の選別は得意とする。 3.顧客の選別は得意とする。 4.顧客の選別は得意とする。 5.顧客の選別は得意とする。 6.顧客の選別は得意とする。 7.顧客の選別は得意とする。 8.顧客の選別は得意とする。 9.顧客の選別は得意とする。 10.顧客の選別は得意とする。 11.顧客の選別は得意とする。 12.顧客の選別は得意とする。</p>	<p>大衆相手の商品より 小衆相手の 商品を。</p>	<p>弱い商品は早く捨て、 強い商品は より強く。</p>	<p>非関連の多角化は、 空中分解 M&Aに惑わされるな、欲を出すな。</p>	<p>お客が異なる商品には、 手を出すな</p>
戦略編 9	戦略編 10	商品編 1	商品編 2	商品編 3	商品編 4
<p>地域戦略の目的は、 強い地域作り</p>	<p>弱い地域は早く撤退し、 強い所より強く。</p>	<p>取引が小口の業種は、 近い所から営業。</p>	<p>遠距離営業と出店は、 自滅のもと。</p>	<p>購入の決定権は、 お客が100で 売る側は0。</p>	<p>電話は お客を知って いる人から取れ</p>
地域編 1	地域編 2	地域編 3	地域編 4	営業編 1	営業編 2
<p>お客様に 不便二度手間 をかけるな、点検。</p>	<p>報いを求めない 親切な行動が 固定客を作る。</p>	<p>営業マンのパワーは、 訪問面会7分に 賃3分で決まる。</p>	<p>はがきは 漢方薬。 続けていると効果が出る。</p>	<p>はがきを年間 1,000通出せば 営業力が2倍に、年間千通行に挑戦。</p>	<p>積極的な人とは、 できる方法を 多く考える人。</p>
営業編 3	営業編 4	営業編 5	営業編 6	営業編 7	能力開発編 1
<p>消極的な人とは、 できない理由を 多く考える人。</p>	<p>従業員の教育効果は、 素養×教材の質 ×教育回数で。</p>	<p>良い教材を使い、 社長が何回も教育 すれば人は必ず育つ。</p>	<p>人生は 素養3分に 努力7分で</p>	<p>弱者は 調子に乗るな。</p>	<p>小さな成功で 生活を変えない。</p>
能力開発編 2	能力開発編 3	能力開発編 4	能力開発編 5	能力開発編 6	能力開発編 7