

ランチェスター法則による飲食業・居酒屋の経営戦略

はじめに

第1章 飲食店業界の利益実態を知る

- ①従業員1人当たりの売上高 ②従業員1人当たりの粗利益
③従業員1人当たりの経費額 ④従業員1人当たりの純利益
⑤人件費に対する純利益率 ⑥労働分配率 ⑦食材の原価率
⑧損益余裕率 ⑨1人当たりの自己資本額

第2章 経営の基本原則をマスターする

- a. 科学的問題解決法をマスターする
b. 経営原則は経営の定石になる
1. 経営の全体像を正しく理解する
2. 経営を構成する大事な要因をはっきりさせる
3. 経営を構成する大事な要因のウエイト付
4. 利益性の原則をはっきりさせる
a. 原価率を下げれば利益が多くなるのは本当か
b. 経常利益の計算式
c. 1位になると従業員1人当たりの経常利益が多くなる
d. 占有率の範囲を狭く考える
5. 業績不振9つの原因

第3章 戦略と戦術をマスターする

1. 積極的な心構えを身につける
a. 消極的な人の脳の使い方 b. 積極的な人の脳の使い方
c. 経営戦略を研究して戦略実力を高める
2. 経営の目的を決める 3. 経営目標を決める
4. 戦術の内容を理解 5. 戦略の内容を理解
a. 社長の経営術4つの要因
b. 独立から5年以内に将来計画を立てる
c. ひどく混乱する戦略の意味

第4章 ランチェスター戦略をマスターする

1. ランチェスターの法則
2. 優勢企業の戦略と劣勢企業の戦略 3. 強者の経営戦略
①強者は総合1位主義をめざす
②強者は市場規模が大きな業態を重視する
③強者は人口が多い大都市に力を入れる
④強者は営業地域を広くして全体を押さえる
⑤強者はマス広告を利用する
⑥強者は商品開発に力を入れる
⑦強者は重装備な経営をする
⑧強者は弱者が新しい料理を作ったら直ちに同じことをする

第5章 弱者の経営戦略をマスターする

1. 弱者の社長は競争力がある強い料理作りや1位の地域作り、強い願望と強い熱意を持つ
2. 強い会社を攻撃目標にしない
3. 弱者は強い会社と違った経営の差別化をする
4. 弱者の商品戦略。競争力がある強い料理の作り方
A. 1位になれる料理の目標を決める。
①市場規模が大きな料理は避ける
②小規模1位主義、部分1位主義を守る
B. 料理の範囲をはっきり決める

- ①店舗が駅前や中心地にある場合
②店舗が郊外や人口が少ない地域にある場合
5. 弱者の地域戦略。強い地域の作り方

A. 店舗立地の決め方

- ①良い立地の見つけ方 ②良くない店舗立地をマスターする
③過去の営業情報を集める

B. 多店舗出店の注意点

- ①多くの人は強者の戦略で出店を考える
②成功の秘訣は近場出店にある
③すぐ近くに2店舗目を出して成功したレストラン。
④業績が良い会社は地域集中に多い ⑤最も危ない東京出店
6. 弱者の客層戦略。どういう人をお客の中心にするか

第5章 弱者の経営戦略。その2

7. 弱者の営業戦略。新しいお客のつくり方。
①店舗による集客力の高め方
②飛び込み訪問になる新規客の作り方
a. お客はどこ地域から来ているかこれを調査
b. お客の所在地を地図に記入 c. 強い地域をより強くする
d. アプローチ用のトークを考える
e. お礼のはがきを出す f. 実行の予定日を決める
g. 飛込訪問に対する反論
③ポスティングで新しいお客を作る
④チラシで新しいお客を作る場合
⑤インターネットで新しいお客を作る
8. 弱者の顧客維持戦略。固定客の作り方・守り方
①店舗の内装は社長の性格と客層に合わせる
②お客に不便をかけてないか
③予約のお客には3回メッセージを送る
④お客から好かれて気に入られるようにする
⑤お客から忘れられないようにする
⑥お客の名前と会社名をおぼえる
9. 弱者の時間戦略。社長は実行力を高める
①必勝と圧勝の時間戦略 ②拡大した時間の使い方

6章 組織戦略と資金戦略。内部体制を強くする

- A. 弱者の組織戦略。従業員の教育は社長が担当
①教育テーマを決める ②自社に合った良い教材を準備する
③教育回数を多くする ④良い仕事をしたらほめる
B. 弱者の資金戦略。価値を作るものに資金を優先配分
①3種類の財務分析
②資金繰りの8割は自己資本比率と固定比率で決まる
C. 損益計算書の見方

第7章 リーダーシップ力を高める

1. リーダーシップの構成要因をはっきりさせる
2. リーダー5つのタイプ
A. 社長は仕事遂行能力を高める
B. 社長は人間関係能力を高める
C. リーダーシップ力の高め方
※ようやく発見。業績不振店の隠れた真実。

仕事をしながら聞く、ながらの学習を続けていると戦略名人になれる。

居酒屋の経営戦略

定価 39,600円(税込)

CD-R5巻。5時間30分。テキスト付。



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。
建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体に応用、研究する。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4300回に。ランチェスター先生の墓参は7回に。

お申し込みはFAXで。 月 日。発送は代引です。

| | | | | |
|-----|-----|--|-----|---|
| ご住所 | 〒 | | 従業員 | 人 |
| 会社名 | 社長 | | 様 | |
| TEL | FAX | | | |

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPIは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200