

# 商品力と販売力の2つで、経営全体の80%が決まる

従業員1人当たりの年間純利益。税込利益－税金＝純利益。

- |                            |                 |
|----------------------------|-----------------|
| ①建設業。元請40～110。下請 30～70万円。  | ⑤小売業。 20～50万円。  |
| ②製造業。資金型40～ 90。人手型30～50万円。 | ⑥飲食業。 10～20万円。  |
| ③卸売業。 40～110万円。            | ⑦サービス業。 8～20万円。 |
| ④業務用の販売業。 25～60万円。         |                 |

資金はほとんど使わず、だれでもできる仕事の純利益は少ない。

<p><b>第1部 経営の基本原則編。</b></p> <p><b>第1章 何を売るか・どう売るか</b></p> <p>1. 成功の可能性を2つの要因でチェック</p> <p>2. 成功の可能性が高い1番目と2番目</p> <hr/> <p><b>第2章 経営の全体像と経営の重要な要因</b></p> <p>1. 経営の全体像をつかむ</p> <p>a. 会社は粗利益によって生きている</p> <p>b. 商品購入の決定権はお客が100%</p> <p>2. 経営を構成する重要な要因を明確にする</p> <p>3. 重要な要因のウエイト付をする</p> <p>4. 利益性を良くする方法を確かめる</p> <hr/> <p><b>第3章 実行の手順とランチェスターの法則</b></p> <p>1. 社長は願望・熱意・研究心を高める</p> <p>2. 目標は強いもの作りや1位作りにする</p> <p>3. 戦略の正しい意味を理解する</p> <p>4. 戦術の正しい意味を理解する</p> <p>5. 戦術のウエイトは戦略の6分の1</p> <p>6. ランチェスター法則をマスターする</p> <p>7. 強者の戦略と弱者の戦略</p> <p>8. 強者の戦略が常識になっている</p> <p>9. 経営の全体図と竹田経営システム</p>	<p><b>第2部 実践編 成功する起業計画の立て方</b></p> <p>1. 力を入れる商品や有料のサービスの決め方</p> <p>A. 商品は1位になれるものを中心にする</p> <p>B. 力を入れる商品の決め方</p> <p>C. 商品の幅など範囲を決める</p> <p>2. 営業地域の決め方</p> <p>A. 1位を目ざす重点地域の決め方</p> <p>B. 営業地域の最大範囲をはっきり決める</p> <p>3. 業界と客層の決め方</p> <p>A. 市場規模が小さな客層に目標を定める</p> <p>B. 業界と客層の範囲を決める</p> <p>4. お客を作る営業方法の決め方</p> <p>A. 具体的なお客の作り方を決める</p> <p>B. 販売戦術力を決める重要な要因</p> <p>5. 一度取引したお客の維持の仕方</p> <p>6. 組織の構成は従業員数で変える</p> <p>7. 資金計画と経費計画をたてる</p> <p>8. 社長の時間戦略</p> <p>A. 起業した人は3700時間以上仕事をする</p> <p>B. 朝は7時30分から仕事を始める</p> <p>9. 何らかの方法で<b>テスト販売をする</b></p>
--	---

経営原則を解りやすく説明。後継者の学習用にも役立ちます。

**何を売るか。どう売るか  
独立・起業の成功戦略**

定価 **8,800円**(税込)

CD2巻。2時間32分。テキスト付



九州弁ですが、  
竹田が直接  
録音しました。



お申し込みは、FAXかメールで。代引出荷。 メールアドレス [customer@lanchest.co.jp](mailto:customer@lanchest.co.jp)

ご住所	〒			業種	
会社名	役職	ご氏名	従業員	人	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