



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成24年10月29日 第586号「週刊五十嵐レポート」

はじめてのランチェスター

平成24年10月26日(金)、13:30~17:00、エッサム神田ホールにて「はじめて(初心者)の『ランチェスター経営戦略』セミナー」を開催(主催:㈱さくら経営&(有)プラスソフト&㈱五十嵐コンサルティングオフィス)。

最初、(有)プラスソフトの竹花代表取締役が竹田ランチェスターを勉強して、業績を伸ばした話。次に私が竹田ランチェスターを活用した経営塾、セミナーの話。最後に竹田陽一氏によるランチェスター戦略のツボの話。

ランチェスター法則には第1法則と第2法則がある。第1法則は弱者の戦略。第2法則は強者の戦略。

強者の戦略概念は、

1.遠くに運びやすい商品を選ぶ。軽くて扱いやすいもの。大衆を相手にする。使用頻度が多い。

2.平地。人口が多いところ。営業範囲を広くする

3.広告。間接販売(卸)

弱者の戦略概念は、

1.小衆を相手にする。生もの。

専用商品。特殊用途。この人のために。見込客を特定しやすくする。

2.海岸沿い、山、川、島、半島、など辺境。営業地域を狭くする。

3.人間関係中心。はがき、手紙。直接販売。

会社は粗利益で生きている。粗利益の補給源を強くする。直接顧客と接するところ、強い商品を作る(1位商品を目指す)強い営業地域を作る(1位の営業地域を目指す)強い業界・客層を作る(1位の業界・客層を目指す)。つまり小規模1位、部分1位になることが企業が生き残れる道。

そのためには経営戦略の研究をし続けること。

ちょっと
気になる出来事

平成24年10月23日(火)、13:15~16:55、カメラプラザにてランチェスター経営戦略セミナーvol.3「地域戦略」を開催。

受講者の感想の中に

「今までやっていた営業の手法が知識がなく、全く真逆に向いていたことにショックを受けました。

今後進むべき、行なうべき具体的な目標が今日のセミナーで明確になりました。有難うございました」と。

これはどういうことか。弱者なのに「強者の戦略」をやっていて、成果がでなかった。巷では「強者の戦略」が正しい、同業の大手がやっていることが正しいと錯覚していたということ。マネをすればいいと考えていた。それが全て間違いだった。

でも安心。これから経営戦略を学び、「弱者の戦略」を実行していけばいい。



一口メモ
成功の秘訣

成果をあげるための第三ステップ

第三ステップは、強みを生かす。強みを生かすことは行動することである。人すなわち自分と他人を敬うということである。行動の価値体系。

強みを生かすことは、実行によって習得することであり、実践によって字おっ開発するものである。

エグゼクティブは、強みを生かすことによって個人の目的と組織のニーズを結びつけ、個人の能力と組織の業績を結びつけ、個人の自己実現と組織の機会を結びつける。

P.F.ドラッカー著「経営者の条件」(ダイヤモンド社)

週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行 月刊五十嵐レポートダイジェスト

町コンランチェスター経営戦略塾「会社成功塾」 毎週日曜日 午前10時~12時。

町コン・ランチェスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

