



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26年06月23日 第670号「週刊五十嵐レポート」

戦略の不知が諸悪の根源

学校を卒業後にする仕事は、全て戦術です(戦略ではありません)。独立起業してする仕事も戦術活動が中心です(戦略の意識が弱い、ない)。忙しいけれど経営が思うように儲からない経営者のことをバタビン(バタバタと忙しいのに貧乏である)と呼ばれています。バタビンの共通していることは

- ①考える時間を作らない。時間を作ろうとする意思が弱い。忙しいことに仕事をしていると安心している。
- ②時間がないから、頭の整理ができていない。優先順位をつけられない。
- ③経営戦略の知識が欠乏している。戦略と戦術の違いがわからない、経営者の正しい役割がわからないため、経営をどうやっていいかわからない。

6月17日、第5期ランチェスター経営戦略セミナーvol.6「組織戦略」に参加された経営者の意見、「私を含め経営者が十分な経営の勉強を経ずに経営者になったため“戦術”経営を行なっていると感じた。『戦略の不知が諸悪の根源』とのことで大きな気づきがあった」。

6月20日、商工会議所北支部主催セミナー「経営戦略の立て方」に参加されたある社長夫人(経理担当)は、「バタビンはうちの主人です。今日の話、聞かせてやりたかったです」。バタビンから抜け出すには

- ①戦略を研究する時間を捻出する。作る。
 - ②良い教材を手に入れる。
 - ③繰り返し学ぶ。自社に合ったデザインを描く。実行する。更に繰り返す。
- 成果=素質×教材の質×回数²(努力)

そこで良い教材を見つけなければなりません。どこにあるのでしょうか。

ココにあります。そう「町コン経営塾」と「町コンランチェスター経営戦略セミナー」のことです。基本は竹田陽一のCD・DVD教材。

ちょっと
気になる出来事

6月17日(火)、第5期ランチェスター経営戦略セミナーvol.6「組織戦略」が開催されました。

従業員教育を行なっているが、思うように育っていないという経営者の悩みがありました。

「教育成果=教育30%×訓練70%」

これを知った経営者は、

「教育はしていたが、訓練ができていなかった。繰り返し行なう訓練の仕組みをつくっていききたい」。

「教育」は知識中心。「訓練」は動作が中心。

「言って聞かせてやって見せ、やらせて見せて、ほめてやらねば、人は動かぬ」(山本五十六元帥の言葉)。

まず教育して、訓練させて、ほめる。

動機付けの「ほめる」も大事です。



一口メモ
知識

市場

消費財市場や生産財市場に販売している企業は、その市場の購買者すべてに訴求することはできないこと、少なくとも同じ方法で訴求することはできないことを認識している。購買者の数はあまりにも多く、また広く分散しており、購買条件や購買行動も多様である。

各企業はそれぞれの市場セグメント(区分)で最善のポジショニングを得るだろう。企業はあらゆるところで競争するのではなく、市場の中で効率的に活動できる最も魅力的な部分を明らかにしなければならない。

市場においてどのように活動するかを決定する際、次の3つの段階を経るものである。

- ①マス・マーケティング・・・すべての消費者を対象、大量生産、単一製品。
- ②製品多様化マーケティング・・・特性、品質、サイズなど複数の製品を販売。
- ③ターゲット・マーケティング・・・セグメントを区分し、各市場のニーズに合った製品とマーケティングミックスを開発すること。①→②→③へ移行。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

●「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円＋税)

●町コンランチェスター経営戦略塾 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

(株)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

Tel03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

