

1人当たりの利益を業界平均の3倍にする！地元地域で お客占有率一番になるための「地域戦略セミナー」

■ **あなたの会社の営業地域はどこまでですか？決めていまか？**
利益を上げるための改善点はいくつもありますが、訪問営業型の会社では、営業マン(社長含む)の「**移動時間**」が最も大きな改善点になります。例えば移動時間が**45%を超す**と利益が出なくなり、**50%を超す**と道路に詳しくなりますが、会社はたいがい赤字になります。ところがこうなっている会社がとても多いのです。その原因は、「**営業地域を広くすると売上が上がる**」と誤解しているところにあります。

地域戦略セミナー受講者の感想(前回開催)

猪全滅作戦のお話が盛り込まれているセミナーに参加したかった。北の端の豊から始めた戦を知り、合点がいました。新規事業に新たな戦略が見えてきました。策として手引書を社員と詰めていこうと思います。(T社 S社長)

今まで行なってきたことの整理ができた事と、今後行っていこうとすることへの確信が持てました。目的に向かって目標を立て、戦略、戦術、実行という当たり前の事ですが、そこに市場調査を取り入れて、戦略の練り直しを行なっていく。また仕組み作りと教育の大切さを学ぶことができました。(L社 H取締役)

まずは勉強しているつもり病を大反省しました。目標設定やエリア戦略についても全く細分化せず、概論の部分で止まっているのに気づき、ガクゼンとしました。これでは名案や具体策が出ない理由がわかりました。もっと緻密な計画と考え方をしたいと思います。(S社 T社長)

11月21日(月)3時間40分13:15 ~ 16:55 カメラプラザ

受講料:12,000円(税込) テキスト付 限定10名

JR総武線「亀戸」徒歩2分

時間	主な内容	講師
第1講座 13:15 ~ 14:50	・強者と弱者の地域戦略 粗利益の補給源をどう作るかで決まる ・重点地域の決め方 経営における必勝条件とは？ 中小企業で良い会社とは？ ・最大範囲の決め方 情報なくして戦略なし ウエイト付けをする	五十嵐 勉 「町コン」 中小企業戦略コンサルタント
休憩		
第2講座 15:00 ~ 16:55	・江戸時代の猪全滅作戦から学ぶ いのしし全滅作戦とは？ ・強い営業地域の作り方 集中の原則 必勝の投入 ・営業地域拡大の手順 原則無視は破滅のもと 地域拡大の注意点	東京の下町から元気を発信！を信条に、下町を活動範囲としている社員100人以下の経営者への経営戦略のコンサルティングをしている。東京商工会議所、船井総合研究所等講演多数。難しいことをわかり易く話すと定評。 「経営者の悩み、59分で解決します！」という町医者のなコンサルタント、通称「町コン」。「町コン」は日本で五十嵐ただ一人。 「会社は潰れるようにできている」 ～小さな会社はランチェスター法則で勝ち抜きさな～ 中経出版より好評発売中。

本セミナーは講師の一方通行的な講演ではありません。受講者の方にも意見を言ってもらうディスカッション(参加型)形式のセミナーです。異業種から刺激やヒントが得られ、経営に活かすことができます。受講した全員の方に理解を深めるセミナーにするため、**参加人数を10名まで**としますので、今すぐFAXにてお申込みください。

お申込はFAXで。 「セミナー参加申込書」 お申込された方は、詳細な内容と会場の地図をお送りします。

ご住所	〒		業種・業界
	従業員数	人	業
会社名	社長・参加者		
TEL	FAX		