

# ランチェスター法則による成功プログラム

## 弱者必勝の商品戦略があなたの会社を強くする

商品戦略目次		(6巻構成。5時間3分。)
はじめに。商品対策の手順 商品対策の目的をはっきりさせる		5. 飽和期。12時～2時商品 6. 衰退期。3時～5時商品 7. 粗利益漸減の法則
<b>1章 強者の商品戦略 (42分)</b>		<b>4章 ポートフォリオの戦略 (43分)</b>
1. 大衆を相手にした商品を重視 2. 商品の種類を多くする。複合戦 3. 本業に近い業種に進出。総合戦 4. 大資本と多くの人員が必要になる		良い会社の事例 悪い会社の事例 1. 花形商品 2. 問題児 3. 利益貢献商品。高年の乳牛 4. 負け犬商品。見切り商品
<b>2章 弱者の商品戦略 (47分)</b>		<b>5章 新製品開発の戦略 (62分)</b>
1. 小規模1位主義、部分1位主義 2. 競争目標と攻撃目標の分離を図る 3. 差別化対策 4. 戦わずして勝つ、勝ちやすきに勝つ 5. 勝ちやすきは細分化して発見 6. 強い物をより強くする 7. 商品の数は少なく、業種の幅は狭く 8. 軽装備で動きの早さを保つ 9. 弱者は商品の作り方を革新する		1. 作り3分に売り7分 ①販売先は同じで、商品も類似 ②商品は異なるが、販売先は同じ ③商品は類似だが、販売先が異なる ④商品は異なり、販売先も異なる 2. 新製品開発は弱者の戦略で 3. 必勝ジャンケン法
<b>3章 商品の寿命曲線 (64分)</b>		<b>6章 価格対策 (45分)</b>
1. 導入期。夜明け商品 2. 成長1期。8時～9時商品 3. 成長2期。10時～11時商品 4. 成熟期。11時～12時商品		1. 高価格帯の商品 2. 低価格帯の商品 3. 低価格戦略は創造性と決断力が

競争力のある商品の作り方、1位の商品の作り方を解りやすく説明。

**1位作りの商品戦略**  
 定価 **85,000 円(税別)**  
 6巻構成。5時間3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。35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への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4000回になる。

お申し込みはFAXで。

〒	業種		従業員	人
ご住所	役職	ご氏名	様	
会社名	FAX			
TEL				

**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 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200

商品戦略のDVD