

重点地域の決め方と最大範囲の決め方がポイント

従業員1人当たりの純利益を2倍～4倍にする戦略計画

社長の地域戦略目次	
1章 強者と弱者の地域戦略 (1巻目56分)	4章 陶山訥庵の戦略 (4巻目59分)
a. 粗利益の補給源作りが経営の中心	1. 猪全滅作戦の内容
b. 経営効率が高い補給源とは	2. 自ら実地調査をする
A. 強者の戦略概念	3. 実行計画の主要データ
B. 弱者の戦略概念	5章 強い地域の作り方 (5巻目56分)
1. 同業100人中3位以内の実力者に	1. 業界の売上が上位企業に集中の場合
2. 弱者必勝の戦略原則	2. 1回あたりの取引が小口の場合
2章 重点地域の決め方 (2巻目49分)	3. お客をどこに密集するか
1. 経営における必勝の条件	4. 内垣の中をローラー(全数)調査
2. 地域決定の目的は1位の地域作り	5. 必勝の販売係を投入
3. 郡部型一騎打戦的地域の重視	6. 見込客には定期的に訪問
4. 都市型の一騎打戦的地域の重視	6章 地域拡大の手順 (6巻目61分)
5. 中小企業で業績が良い会社	1. 植物の激しい競争
3章 最大範囲の決め方 (3巻目67分)	2. 原則無視の地域拡大は破滅のもと
1. 広域営業を避けて狭域営業を	3. 人口100万人の都市は市内に出先を
2. 近距離営業の重視	4. 小売業や飲食業の地域戦略
3. 情報なくして戦略なし	5. 本格的な地域拡大の注意点
4. ウェイト付けをする	6. 地域拡大のマトリックス
	付録。戦略家 <small>すやまとつあん</small> 陶山訥庵の業績紹介

製造業、卸売業、業務機の販売業、包装資材の販売、建築材料の販売、印刷業、ローカルスーパー、住宅リフォーム、造園業、自動車整備、損害保険、人材派遣業、宅配ビジネス、クリーニングに最適。

地域戦略 DVD-R

定価 **85,000 円** (税別)

6巻。5時間48分。テキスト付



お申し込みはFAXで。

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

地域戦略



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