



新年 明けましておめでとうございます。今年もどうぞよろしく申し上げます。

ランチェスター戦略をあなたの会社に落とし込んで、仕組を作り込みましょう！

お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が

今年のテーマは、**『お客が増える仕組み作り』**です。

新しい年。2010年。  
今年は、年間を通して**『お客が増える仕組み作り』**をテーマにしていきます。



改めて、『お客が増える』ように『仕組み』を見直し、作りこんでいきます。  
あなたも御存知のように、商品を購入する決定権はお客様が100%  
持っています。そのお客が、お客の意思で、買いたいと思う。

買いたいと思ったそのお客が買やすいようにする。

商品や有料のサービスを買ったお客が、  
「こんなに役に立った！」「こんな良い事があった！」と感じて、  
“買って良かった～！”と思う。

こうして、お客が増えていき、その結果『儲かります』

社長が考えていくのは、この一連の『お客が増える仕組み』です。  
流れは簡単ですがとても奥が深く手ごわいので、仕組みが出来ると差別化になります。  
一方、「儲かる仕組み」を先に考えると、自己中心的になります。  
どうしてかというと、「自社が儲かる」…つまり、自分の利益が先だからです。

『お客が増える仕組み』は、「お客を増やす仕組み」ではありません。  
会社が「お客を増やす」のではなく、「お客が(勝手に)増える」  
この「お客が増える」にこだわって、これを社名にされている方がいらっしゃいます。  
お客が増える プロダクションの村上透社長です。

URL・・・<http://www.okyakugafueru.com/>

村上社長は、お客が増える仕組みが出来て成功している会社を取材して、  
成功事例を、戦略と戦術などランチェスター的に分かりやすい記事にして届けて  
くれる会社の社長です。  
この成功事例を研究することで、  
お客が増える仕組みの原則やルールが分かってきます。  
見えている部分(戦術)だけでなく、  
見えない部分(戦略)をも研究することで、  
自社に応用でき、独自の仕組みが出来ていきます。



ランチェスター経営(株)の竹田陽一先生が、  
「成功している会社の事例を20社集めて研究しなさい」と教えてくれています。  
・商品戦略で悩んでいたら、商品戦略で成功した事例を20社。  
・営業地域戦略で悩んでいたら、営業地域戦略で成功した事例を20社。  
・業界・客層戦略で悩んでいたら、業界・客層戦略で成功した事例を20社。  
・営業戦略で悩んでいたら、営業戦略で成功した事例を20社。  
・顧客維持戦略で悩んでいたら、顧客維持戦略で成功した事例を20社。  
・組織戦略で悩んでいたら、組織戦略で成功した事例を20社。  
・資金・経費の戦略で悩んでいたら、資金・経費の戦略で成功した事例を20社。  
・時間戦略で悩んでいたら、時間戦略で成功した事例を20社。

というように、20社集めて研究すると  
悩んでいることに対する解答が見えてきます。



今年は、成功事例研究会を開催します。  
一緒に『お客が増える仕組み』を作っていきましょう！！

キーワード：**『成功事例で研究』**

が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る

最近、1位作りを目指している“小さな勉強会”に呼ばれることが増えました。あなたの勉強会にも呼んでくださいね！

## 社長のためのワンポイント・コーチング 第4回

### 「おめでたい話」

今年の初詣は、神戸の湊川神社、垂水の海神社、明石の岩屋神社、と3社詣りをしました。お参りした後はいつも、境内で、「破魔矢」をいただいて帰ります。

今年は、「宝来」と書いてある縁起物もいただき、事務所に飾りました。



「破魔矢」は自宅で家族を守ってくれます。

「宝来」は事務所で商売繁盛を盛り上げてくれることでしょう。

元旦の私のめでたい話は、今年初めて「宝来」をいただいてきたことです。

今年はより皆さんのお役にたてるようにがんばります！！

おめでたい話は、まだ続くんですよ。

昨年秋から今年の初夏まで、おめでたい話がいっぱいなんです。

ベビー誕生が相次いでいるんです。

お客様に、仕事仲間に、親戚に、友人宅に！

おめでたい話って、ウキウキと楽しくなってきますね！！



この時期、社長さんや社員さんに、おめでたい話があると思います。

朝礼で、終礼で、「おめでたい話」をし合ってみてください。

人生のなかで、「おめでたいこと」を見つけて、“おめでとう！”とお祝いしあう。

これって心を豊かにしてくれます。

すべらない話も面白いけど(笑)、お正月は「おめでたい話」です。

今年は、特に1月は、あちこちで「おめでたい話」を引き出してあげてくださいね。

話した人も、話を聞いた人も、おめでたい気分になって「福」がきますよ。

### 『微差力』

この世は、すべて「微差」が大差を生むのです。



サンマーク出版

斉藤一人 著

1,575円(税込)



商売でも何でも、

人生、微差の積み重ねです。

笑顔だったり、天国言葉だったり、ね。

しあわせに見えるような服装だったり、

その微差の連続なんです。と一人さん。

微差1つ1つが、実は掛け算。

微差の連続って、すごい結果になってきますよね。

微差を積み重ねているけど、上手いかわからないのは、  
どこかがズレてる証拠。

そこを発見して、正しい微差を発揮してだけで上手いきます。

人生も、商売も、上手いきます。正しい微差のつけ方が分かる本です。



戦略社長塾 好評開講中！

純利益が2倍になる経営原則編

お客様の心をつかむ顧客戦略編

会社の総点検で業績アップ

ランチェスター法則・魔法のコーチング・素質論で「1位作り」をサポート

あなたの「1位作り」応援します！

ランチェスターマネジメント明石  
(担当:やまだ)

〒673-0891 兵庫県明石市大明石町1丁目9-26-402  
TEL 078-917-1400 FAX 078-917-1416

http://ekeiei-no1.com  
E-mail k.yamada@tkcnf.or.jp

