



出来ることから始めていくって、ほんとうに大切で必要なことですね。

弱者はちいさな市場で「 1 」になること。 何で 1 になるか決っていますか？

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

今回のテーマは、「 **手の届かないような目標** 」です。

今回は私のことを書きます。少し聞いていただけますか。
実は、私、すごく高い目標を立てたのです。
それは、1年間で延べ1000社に挑戦しようという目標なんです。



お客作りに焦点を当てた現状分析から探る
ランチェスター戦略 一点集中

…「ここが問題だったのか」がわかる。
…だから業績の上げ方がよくわかる。

お客作りに焦点を当てた現状分析を通して、お客様のために
何が出来るかを一点集中して考えていただく会社を 延べ1000社。

多くの社長が手探りで迷いながら自信が持てない手を打ち続けているように感じます。
私もそうでしたからよく分かります。でも、今すべきことはそうではありません。経営原則に沿って自社を総点検をし、業績が伸びない本当の原因を探り出し、お客様のために何をすべきかの対策を早急に立てることです。これが出来そうでなかなか難しい。特に、社長がひとり考えていると堂々巡りになってしまい、混乱だけが残ってしまう。そこで、「お客作りに焦点をあてた現状分析」を通して、お客様のために何をすべきかに一点集中した対策を、私、山田と一緒に見つけていこうというわけです。

5月末から、口頭で、お手紙で、「ランチェスター戦略 一点集中」をお知らせしました。うれしいことに、すぐにお申込をいただき、早速ご体験された社長がいらっしゃいます。いつも思うのですが、社長が話を始めると可能性のドアが開いていくのを感じます。

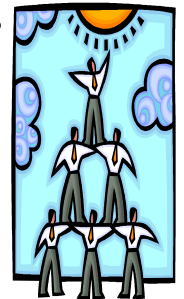
とんでもない目標を立てたものですが、早速のお申込をいただくことが出来ましたので、

延べ1000社が、あと986社(6/4現在)になりました。(千里の道も一歩から…ですね)
「ランチェスター戦略 一点集中」をご体験いただいた方にご感想を伺いました。

頭(知識)では知っているのですが、それを自分の行動に落とし込む事が難しかったのです。この一点集中を知って、私の会社の現状を良い方向に導く為にはびったりだと思ったので、申し込みました。竹田先生のCDで得た知識が、具体的な自社の数字となって目標になる。また、自社の行動計画が見えてきました。楽しい会話の中にちゃんとした方向を見出すことが出来ました。

(加古川市 ちりめんじゃこ・いりこ専門店 中尾彰良様)

こうして、私は手の届かないような目標に向って歩き出したのです。歩き出してみると、気分は爽快です。全く根拠のない自信が顔を出し、日々その想いが強くなります。周りで起きることが、少し変わってきました。



7月には竹田先生のセミナーがあります。

2日 地域戦略 in 大阪 (差別化に成功した社長が登場)

3日 コンサルタント入門セミナー

8月には、お客が増えている会社をたくさん取材して知っている村上透氏の講演会が明石であります。

6日 事例に学ぶ1位作りの法則

あなたと一緒にお客様のためにすべきことを考えていく環境を作っていきます。あなたの目標が叶うことを心から願っています。ともに頑張りましょう！！

キーワード : 「 **まず歩き出すこと!** 」

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 お客が増える・人が

最近、1位作りを目指している“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6回

鮫皮レモン

お刺身に付きものなのが「わさび」。わさびの特性は殺菌効果なので、刺身には最適な薬味なんです。薬味としてのわさびはすりおろして使いますが、すりおろし方で殺菌効果に違いが出るというのです。わさびの殺菌作用は、細かくすりおろせばすりおろすほど効果性は高くなるそうです。

普通のおろし金より、鮫の皮で作ったおろし金のほうがより細かくすりおろすことが出来るため殺菌効果も高くなります。さらに、鮫皮にレモン汁を少しかけてからすりおろすことで殺菌効果はもっと高くなるというのです。ちなみに、すりおろさないわさびは全く殺菌効果がありません。



こうしてみると、生かすも殺すも、「そのものが持っている特性」と、「どうしたらその特性を最大限発揮することができるか」をどれだけ知っているかが重要になってきます。

わさびの場合は「鮫皮レモン」で効果絶大です。



江戸時代から続く会社で「セリカNODA」という会社があります。植物からとれる「木ロウ」を原料にして和口ウソクを作っていました。その後、男性の頭につけるポマードが大ヒット。しかし、石油製品の時代がきて、ポマードはリキッド系に変わり企業存続の危機が訪れます。

しかし、この「木ロウ」の特性を熟知していた同社は、コピー機トナーの原料として復活。今では、シェア50%に。また住宅関連にもその特性を生かして、舐められるワックスを開発して、シックハウス症候群から私達を救ってくれました。

「これの(この人の)特性はなに？」ともう一度声に出して質問してみましょう。そして、「どうしたらその特性をもっと生かす事ができるのか？」を考えていきましょう。その特性を知れば知るほど、わさびや木ロウのように、活躍する場が広がっていきます。

『仕事ができる人の心得』

社員向けに作られた「経営用語解説」を著者自ら編集

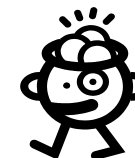


阪急コミュニケーションズ 出版
小山昇 著 1,050円(税込)



強い企業文化を持つ会社が花や実を手にすることができる。では、強い企業文化はどうしたらできるのか。企業文化の強さを左右する一つに「言葉の共通化」がある。社長が方針を出しても、言葉の認識が違っていたら、言葉の説明から始めなければならない。

日頃からあらゆる機会を利用して、言葉の共通化を徹底することが必要です。そんな時、強い見方になってくれます。



著者が経営する会社「武蔵野」で使うビジネス用語のうち1277ワードを抜き出して、著者の解説を加えた本です。あなたの会社の「経営用語解説集」を作ってみませんか。

戦略社長塾 好評開講中！ 純利益が2倍になる経営原則編 お客の心をつかむ顧客戦略編 会社の総点検で業績アップ

山田一美のプロフィール 福岡県北九州市出身。税理士。竹田陽一先生公認のインストラクターとなり、利益が2倍になる「戦略社長塾」を開催中。5月から「お客様が増えるお金の使い方」セミナーが加わり、わかりやすく役に立つと好評。また社長専門コーチとして社長の実行力を伸ばして経営力を引き出している。

ランチェスターマネジメント明石

〒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.vamada@tkcnf.or.jp

