

小さく始める★起業のルール

慎重派とジックリ派用に最適な、本格的戦略教材のCD完成。

多数の競争相手がいる中に後発業者として割って入るには、当然あなたの戦略実力を高めておかなければなりません。社長として戦略実力を高めるには、まず経営を構成する「メインの要因」をはっきりさせ、次にその要因1つ1つの「ウエイト付」を計算しておく必要があります。

さらに利益性の善し悪しはどのような原因で決まるか、利益性の根本原則もはっきりさせておかなければなりません。これらを正しく理解して経営を始めると効率が良くなるので、起業した会社が早く軌道に乗るのです。

1. 会社は粗利益で生きている

しかし経営の中心部は形がないので、経営を構成するメインの要因をはっきりさせるのはとても難しくなりますが、次の手順で考えていくと次第にはっきりしてきます。

人は食事から摂るカロリーで生きているように、**会社は粗利益**によって生きています。人件費はもちろん、借入金の返済も粗利益から支払われているのです。

その粗利益は、**お客のお金をもらったとき**しか生まれません。経営を始めるといろいろな仕事が発生しますが、お客のお金をもらった時以外で粗利益が生まれる仕事は1つありません。

この事実から経営の中心業務は、どうやってお客を作り出すか「**お客を作る仕事**」になり、会計業務はウエイトが低いことが解ります。

2. 経営の8大要因をマスターする

お客を出発点にして、経営のメインとなる構成要因を考えると次のようになります。

- ①商品戦略 ②地域戦略 ③業界・客層戦略
- ④営業戦略 ⑤顧客維持の戦略 ⑥組織戦略
- ⑦財務戦略 ⑧時間戦略。

これが経営の8大戦略で、同時に起業を考える人にとっては**マスターすべき研究テーマ**にもなります。

中でも①～⑤迄のお客作りの関連が経営全体では**80%を占めます**から、起業する人はこれらの実

力を同業者100人中10番以内に高めておく必要があります。ところであなたの実力はどうでしょうか。

3. 弱者の戦略をマスターする

大事なものがもう1つあります。それは全社的経営のやり方の戦略には、競争条件が特別有利な1位の会社だけが使える「**強者の戦略**」と、競争条件が不利な会社を使うべき「**弱者の戦略**」の、2種類があることです。

経営を始めたばかりの会社や起業して5年迄の会社は「**競争条件が特別不利**」になりますから、当然弱者の戦略を研究し、弱者の戦略のウデを高めておかなければなりません。ところがこれには大きな問題があるので。

4. 強者の戦略が正しいと思われる

それは本や講演で紹介される内容のほとんどが、大企業の組織作りと強者の戦略が中心になっていることです。学歴が良い**大会社出身のコンサルタント**は特にそうです。

起業したばかりの弱い会社が強者の戦略で経営すると、経営効率が**3割も4割も悪くなります**。これでは1年どころか、半年もしないうちに行き詰まるのははっきりしています。

あなたがこうなるのを防ぐため、5カ月をかけて作ったのがこの教材です。リスクが多い**起業の損害保険**と考えて、早目に研究して下さい。



ランチェスター弱者の戦略ルールがあなたの起業プランを確実にする

1章 経営の基本原則をマスターする (72分) 1. 経営の全体像と要因をつかむ 2. 経営の中心部は形がない 3. 会社は粗利益で生きている 4. 経営の中心はお客作りにある 5. 経営の外観図 6. 経営の8大要因 7. 構成要因のウエイト付 8. 商品3分に売り7分 9. 利益性の原則をはっきりさせる	2. 業界と客層の幅は狭くする 7章 営業戦略をマスターする (70分) 1. メーカーは流通経路を決める 2. 見込客を見つけ出す方法 3. 飛込による見込客の発見法 4. 情報収集と売り込みを同時にしない 5. 個人の販売力を決める公式 6. DMやHPで見込客を作る場合 7. 店舗型業種で経営を始める場合 8. 何らかの方法で営業のテストを試みる
2章 戦略と戦術をマスターする (-) 1. 実行手順とそのウエイト付 2. 願望・熱意・向上心を高める 3. 戦術の正しい意味を知る 4. 戦略の正しい意味を知る 5. 誤解が多い戦略の意味	8章 顧客維持の戦略をマスターする (-) 1. お客に不便をかけない 2. お礼のメールを入れる 3. お客から気に入られるようにする 4. 定期的にはがきを出す
3章 ランチェスター戦略をマスターする (72分) 1. ランチェスター法則をマスターする 2. 2つの戦略概念 3. 強者と弱者は市場占有率で区分 4. 強者の経営戦略 5. 弱者の経営戦略 6. 有名企業も始めは弱者だった 7. 竹田ビジネスチャートとウエイト付	9章 組織戦略をマスターする (72分) 1. 何人体制で経営をするか 2. 就業規則と賃金制度 3. 共同事業は考えもの
4章 商品戦略をマスターする (68分) 1. 弱者の商品戦略 2. スキ間商品の見つけ方 3. 重点商品の決め方 4. 商品の範囲は狭くする 5. 必勝ジャンケン法 6. 商品のライフサイクルを押さえる 7. 絶対必要なテスト販売	10章 財務戦略をマスターする 1. どこからいくら資金を集めるか 2. いくら資金が必要になるか 3. 必要資金の見直し作業をする 4. 資金の多い人が成功するとは限らない 5. 損益計画を立てる 6. 最低限の簿記知識を身につける 7. ビジネスプランのまとめ方
5章 地域戦略をマスターする (71分) 1. 重点地域の決め方 2. 営業地域の範囲は狭く a. バタピン病にかからない b. 近い所をより重視 3. 遠方の大都市は鬼門になる	11章 時間戦略を実行する 1. 経営パワーの公式 2. 必勝の仕事時間 3. 階段を上るときは3倍のエネルギーがいる 4. 仕事始めは7時30分 5. 時間戦略の反論 6. 仕事時間の75%をお客作りに回す 7. 休日の3日間を戦略の研究日にする 8. 時間戦略のまとめとウエイト付
6章 業界と客層戦略をマスターする (-) 1. 重点業界と客層の決め方	

あなたが心にいだく夢を実現する、本格派用の戦略教材が完成。

小さく始める 起業のルール

定価 ¥49,500 (税込)

6巻。7時間5分。テキスト付。

(DVD別売あり)



著者略歴。1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒業。建材メーカー、企業調査会社に勤務後44歳の時に起業。講演は4,000回に。

お申し込みは○をつけてFAXで

支払は、a.一括払いで b.2回払いで c.5回払いで	
〒	-
氏名	今、勤務中。すでに経営中
TEL	携帯

ランチェスター経営(株) 三重県正規代理店 メンターシステム(有)

〒510-0104 三重県四日市市楠町南五味塚741-3 電話:059-398-0123 FAX:059-398-0153