

“次の一手”を考えることはとても大事ですが、一人で考えるのは大変ですよ。一人より二人。2人だと2倍？ いいえ4倍の知恵が浮かぶのです。

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！

【目的地に到達するには、まず現在地を知ることが不可欠です】

「東京に行きたい」

そう思ったとしましょう。では、目的地である東京に着くために考えなければならないことは何でしょうか。まず、あなたは今どこにいるか？それがわからなければ始まりません。いつまでに到達すればいいのか？ 移動手段は？ お金はいくら持っているか？

あなたは瞬時に考えますよね。荷物がある…予算はこれだけ…だったら…。東京に行く方法を半年間も一年も悩み、考え続ける人はいません。

経営も同じです。「こうなりたい」という目標があり目的がありますよね。ところが、経営に置き換えると、とたんにわからなくなる社長が多いのです。「今どこにいますか？」と質問すると、「明石駅の近くだと思うんですが…」。移動手段も予算も答えられない。それどころか、東京に行く目的すら答えられない。それと同じ状況なのです。

【情報なくして戦略なし】

お客様のために何をすべきか。そこに一点集中して考えることが現状を打破するいちばんの方法です。そのために必要な情報があります。それは…、お客様は誰で現状はどうなっているか(現在地)、現状を打破してどうなりたいか(目的地)という情報です。これがハッキリしていないと、お客様のための一点集中(戦略)ができません。

そこで、一点集中に向けて最初にしなくてはならないことは現在地を知るための「現状分析」です。そのために必要なものは、「現在、打っている手」と「会社の数字」です。とりわけ、社長がいつも見ている損益計算書や貸借対照表から業績が伸びない原因をたくさん見つけることができます。業績を上げるためのヒントがいっぱい隠されているのです。でも、社長がひとりで見つけるのはたいへんですよ。そこで、税理士でもある山田が「お客作りに焦点をあてた現状分析」のお手伝いをいたします。この現状分析から「お客様のために何をすべきか」が見えてきます。それが同業他社にはない戦略であり、差別化された戦略であり、小さな会社がとるべき戦略なのです。

いま必要なことは、手探りで迷いながら自信が持てない手を打ち続けることではありません。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。「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ませんか？

「お客作りに焦点をあてた現状分析」をしたい。

お客様のために何をすべきかに一点集中した対策を見つけたい。

そう願うあなたに全力でお手伝いをします。

「ランチェスター戦略 一点集中」の流れ等は裏面にあります。続けてご覧ください。



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「お客様を増やすお金の使い方」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。

「ランチェスター戦略 一点集中」は、次のような流れになっています。

1. まず、「ランチェスター戦略 一点集中」をご予約ください。
・FAX(下記にあります) 24時間受付 ・メール k.yamada@tkcnf.or.jp 24時間受付
・TEL 078-917-1400 ・山田に直通 090-6910-3016
折り返し(3営業日以内)、日程の確認で連絡させていただきます。
2. ランチェスターマネジメント明石からご記入いただくシート等をお届けします。
ご記入いただく簡単なシートに、分かる範囲でお書きください。
費用(10,500円)をお振込ください。
直近2期分の決算書をご準備ください。
お書きいただいた と をお送りください。
・FAX ・メール ・郵送(コピーをご郵送ください) あなたの最適な方法で。
3. 「ランチェスター戦略 一点集中」は「面談」を基本としています。
4. ご予約当日、弊社事務所にお越しください。
決算書の数字を「お客作りに焦点を当てた現状分析」にして、ご理解いただきます。
ご記入いただいたシートについてヒアリングしていきます。
貴社の問題点をヒアリングします。
から、問題点の本当の原因を社長と一緒に探します。
本当の原因が分かったら、社長と一緒に「お客様のために何をすべきか」を考え、
実行できることを決めます。
5. 次回のご予約をいれていただきます。(ご希望の方のみ)
6. 次回までに、決めたことを実行していただきます。

- ・「ランチェスター戦略 一点集中」は回を重ねられると効果的です。
- ・1回だけの御利用も大歓迎です。
- ・「電話」をご希望の方は御相談ください。

費用等

- ・時間は60分(初回は90分) / 回 費用は1回 10,500円(税込)です。
月に1回が目安です。 (~ 2011年6月30日まで)

こんな方にお薦めします。

- ・社員30人以下の法人 経営者様、後継者様

「お客作りに焦点をあてた現状分析」をしたい。

お客様のために何をすべきかに一点集中した対策を見つけたい。

そう願うあなたに全力でお手伝いをします。「ランチェスター戦略 一点集中」にまずは、ご予約ください。

ご予約は、こちらにご記入いただきFAXを。 (FAX 078 - 917 - 1416)

ご住所	〒		
会社名	従業員 名	TEL	
		FAX	
お名前	様	ご希望日	月 日 am・pm
メールアドレス		ご希望日	月 日 am・pm

「お客作りに焦点を当てた現状分析」で1位作り

ランチェスターマネジメント明石 担当:山田 〒673-0891 明石市大明石町1丁目9-26-402
TEL: 078-917-1400 FAX: 078-917-1416 E-mail: k.yamada@tkcnf.or.jp