

2012年 お客様が増える経営をしたい経営者 『幸研(さちけん)』に集まれ！！

あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ・研究会《幸研(さちけん)》

第2期生 募集

お客様作りでTOP3%に！



あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ になりましょう！

お客様(あなた)を幸せにしてあげたら、自分(私)も幸せになります。

幸せな人が増えていくと、世の中(世間)も幸せになっていきます。「三方よし」になります。

どうしたら「あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ」になるのか、一緒に研究していきましょう。

今より良くなる可能性はどの会社にもあります。

今よりお客様が増えて、そのお客様を維持して、減らさない工夫をして、
もっともっとお客様が増えていく会社にしませんか？

竹田ランチェスターの経営原則を勉強し続けていると、お客が増えていきます。

このことは、竹田ランチェスターの経営原則を勉強している全国の社長が証明しています。

昨年、『幸研』では、3人の社長に密着してお客様が増えるお手伝いをしてきました。

その結果・・・

- ・お客様を維持する顧客戦略に力を入れ、顧客名簿を129名から460名に増やした中尾社長
- ・出身地の強みを生かした地域戦略、さらに時間戦略で、業界利益率の2倍を達成した余川社長
- ・神戸一の繁華街でお客様作りに取り組み、新規客目標数の2倍を達成した桑島専務

さあ、次はあなたの番です！ 2012年は『幸研』で更に成長しましょう！

『幸研』では、社長の戦略実力をあげることを第一の目的とします。

竹田ランチェスターを繰り返し勉強し、経営の原則・ルールをマスターします。

「経営の原則」と「今の経営」とを照らし合わせてみると改善するところが見えてきます。

そこから、あなたの会社に必要なお客様が増える仕組みを作ります。

不況に左右されない、ブレない、お客様が増える会社になっていきます。

戦略実力が上がり、社長としての器が必ず大きくなります。

『幸研(さちけん)』に顧問をお迎えしました！

お客を増やし、維持し、減らさない、「お客様づくり」のあの専門家を顧問にお迎えしました。

クローズセミナーでは親身になっての個別指導もあります。

- ・ポストカード通販で日本一：(有)ホワイトベースの小串広己社長
- ・お客が増えている会社の取材と講演で日本一：お客が増える プロダクションの村上透社長

お客が増える仕組みを作って、実際に行動していただきます！

『幸研』は、勉強して予測を立てる 実践 チェック 勉強・予測 で行動していきます。

出来る理由を考えてどんどん行動に移し、お客様を増やしていきましょう。

本気でお客を増やして業績を良くしたい社長と切磋琢磨して、お互いを高めていきましょう。

「あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ」の実現を『幸研』は目指しています。

竹田先生公認のランチェスター戦略インストラクターで税理士の山田がサポートします。

マンツーマンのコーチングをします。顧問の小串社長と村上社長の応援もあります。

あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ・研究会(通称:幸研/さちけん) : 内容

さあ、次はあなたの番です！ 2012年は「幸研」で更に成長しましょう！

仲間と一緒に！

- ・毎月、月初めに仲間と一緒に「経営の原則」を勉強します。(下記日程です)
- ・顧問の小串社長と村上社長による、オープンセミナー・クローズセミナーで特別勉強会。

日々の成長に！

- ・経営原則をあなたのペースで勉強します。竹田ランチェスターのCDとテキストで！

いつでもサポート！

- ・マンツーマンのコーチング(60分/月1回)。
- ・ちょっと相談したいときには、メール・FAX・電話でいつでも相談してください。
メール:k.yamada@tkcnf.or.jp (24時間受付)
FAX:078 - 917-1416 (24時間受付) 電話:078 - 917-1400 (9:00 ~ 17:00)

集合講座 日程

定員 5名

| | | |
|------|-----------|---|
| 第0回 | 3月吉日 郵送 | 準備資料をお届け。 |
| 第1回 | 4月 6日(金) | 現状分析で自社を知る / 長期事業構想と現状での目標設定 時間戦略と商品戦略 徹底研究 時間・商品戦略を見直し・改善 |
| 第2回 | 5月11日(金) | 営業地域・客層戦略 徹底研究 自社の地域・客層を見直し・改善 |
| 第3回 | 6月 8日(金) | 営業・顧客維持 徹底研究 営業・顧客維持戦略を見直し・改善 |
| 第4回 | 7月 6日(金) | お客との人間関係研究 |
| オープン | 7月12日(木) | 小串社長と村上社長の「お客が増えて維持する」ためのセミナー |
| 第5回 | 8月 3日(金) | 組織、財務戦略 徹底研究 組織・財務戦略を見直し・改善 |
| クローズ | 9月 6日(木) | 小串社長と村上社長による強化勉強会 |
| 第6回 | 9月14日(金) | 営業力強化戦略 徹底研究 さらに営業力を伸ばすために！ |
| クローズ | 10月11日(木) | 小串社長と村上社長による強化勉強会 |
| 成果発表 | 10月18日(木) | 成果発表会 in 明石 |

開催時間は原則 14:00 ~ 17:00

教材・費用等

- ・教材 「小企業の経営戦略」CD20巻 193,500円
お持ちでない方はお申込ください。分割でのお支払はご相談ください。
- ・月会費 35,000円/月(税込) 4月~10月のお支払になります。
- ・会場 明石市生涯学習センター 他

講師

- ・第0回~6回 講師 ランチェスターマネジメント明石 山田一美
- ・オープン&クローズセミナー 講師
(有)ホワイトベース小串広巳社長
お客が増える プロダクション村上透社長

あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ・研究会(通称:幸研/さちけん) :
顧問・講師プロフィール

顧問、オープン&クローズセミナー講師

ポストカード通販で日本一

小串広己氏 / 有限会社ホワイトベース 代表

年間販売枚数600万枚、ポストカード販売では日本一のポストカード通販会社、ホワイトベース代表。1984年、美容業界に特化した広告・デザイン会社として創業。広告を使わずとも集客、およびリピート化が可能とわかり、ポストカード専門の会社に転身。2002年、『一枚のはがきで売上げを伸ばす方法』を読み、竹田陽一先生と出会う。お寺さんから大学まで、どんな業種でも使える豊富なデザインは2400種類。2008年、『小さな会社は絵ゴコロはがきで儲けなさい』を出版。現在、メルマガ『経営脳科学研究所』を発行。「お客様は戻ってくる」「失客ゼロの経営」などの提言が大人気。

顧問、オープン&クローズセミナー講師

お客が増えている会社の“取材と講演”で日本一

村上透氏 / お客が増える プロダクション 代表

積水ハウスに入社後、最優秀新人賞を受賞するも調子に乗って4年目以降は成績下降。“売込んではいけない”ことを始めて悟る。夢である小説家に近づくために出版社に転職した方がいいが経営記事ばかり。ところが社長を300人以上しゅざいしているうちに経営のむづかしさとおもしろさに目覚める。成功企業、失敗企業を14年あまり見るうちに、好不況にかかわらず継続的に業績を向上させるやり方に気づき、あなたに知らせるために独立。日本で唯一の1位づくり事例レポート『お客が増える!』の取材、執筆、レポートを販売。業績改善を目的にした事例研究には超お勧めです。メールレター(メルマガではなくて、メールでのお便りです。)必読!

第1回～第6回 講師

雑談から社長の持つ「宝の山」を見つけます。

山田一美氏 / ランチェスターマネジメント明石 代表

喫茶店でアルバイトをしていた主婦のときに簿記3級から始めて税理士になる。帳簿を見ることができても業績の下降にどうしていいのかわからない。そんな時に竹田陽一先生に出会い『ランチェスター戦略』を勉強する。竹田先生公認のインストラクターとなり親切でわかりやすいセミナーや社長塾を開催。また社長専門コーチとして社長の経営能力を引き出している。

是非一緒に勉強しましょう! 「三方良し」でお客様が増える方法を見つけましょう!!

お申込は、こちらにご記入いただきFAXを。

(FAX 078 - 917 - 1416)

✓ 『幸研』(あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ・研究会)に 申し込みます。

| | | | |
|--------|-------|------|-------|
| ご住所 | 〒 | | |
| 会社名 | 従業員 名 | TEL | |
| お名前 | 様 | FAX | |
| E-mail | 教材 | 申し込む | 持っている |

主催 ランチェスターマネジメント明石

お問い合わせは:山田まで

後援 山田一美税理士事務所

(携帯 090-6910-3016)

〒673-0891 明石市大明石町1丁目9-26-402

TEL: 078 - 917 - 1400

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