

ランチェスター法則による飲食業・居酒屋の経営戦略

<p>はじめに 第1章 飲食店業界の利益実態を知る ①従業員1人当たりの売上高 ②従業員1人当たりの粗利益 ③従業員1人当たりの経費額 ④従業員1人当たりの純利益 ⑤人件費に対する純利益率 ⑥労働分配率 ⑦食材の原価率 ⑧損益余裕率 ⑨1人当たりの自己資本額</p>	<p>①店舗が駅前や中心地にある場合 ②店舗が郊外や人口が少ない地域にある場合 5. 弱者の地域戦略。強い地域の作り方 A. 店舗立地の決め方 ①良い立地の見つけ方 ②良くない店舗立地をマスターする ③過去の営業情報を集める B. 多店舗出店の注意点 ①多くの人は強者の戦略で出店を考える ②成功の秘訣は近場出店にある ③すぐ近くに2店舗目を出して成功したレストラン。 ④業績が良い会社は地域集中に多い ⑤最も危ない東京出店 6. 弱者の客層戦略。どういつ人をお客の中心にするか</p>
<p>第2章 経営の基本原則をマスターする a. 科学的問題解決法をマスターする b. 経営原則は経営の定石になる 1. 経営の全体像を正しく理解する 2. 経営を構成する大事な要因をはっきりさせる 3. 経営を構成する大事な要因のウエイト付 4. 利益性の原則をはっきりさせる a. 原価率を下げれば利益が多くなるのは本当か b. 経常利益の計算式 c. 1位になると従業員1人当たりの経常利益が多くなる d. 占有率の範囲を狭く考える 5. 業績不振9つの原因</p>	<p>第5章 弱者の経営戦略。その2 7. 弱者の営業戦略。新しいお客のつくり方 ①店舗による集客力の高め方 ②飛び込み訪問になる新規客の作り方 a. お客はどこ地域から来ているかこれを調査 b. お客の所在地を地図に記入 c. 強い地域をより強くする d. アプローチ用のトークを考える e. お礼のはがきを出す f. 実行の予定日を決める g. 飛込訪問に対する反論 ③ポストイングで新しいお客を作る ④チラシで新しいお客を作る場合 ⑤インターネットで新しいお客を作る 8. 弱者の顧客維持戦略。固定客の作り方・守り方 ①店舗の内装は社長の性格と客層に合わせる ②お客に不便をかけてないか ③予約のお客には3回メッセージを送る ④お客から好かれて気に入られるようにする ⑤お客から忘れられないようにする ⑥お客の名前と会社名をおぼえる 9. 弱者の時間戦略。社長は実行力を高める ①必勝と圧勝の時間戦略 ②拡大した時間の使い方</p>
<p>第3章 戦略と戦術をマスターする 1. 積極的な心構えを身につける a. 消極的な人の脳の使い方 b. 積極的な人の脳の使い方 c. 経営戦略を研究して戦略実力を高める 2. 経営の目的を決める 3. 経営目標を決める 4. 戦術の内容を理解 5. 戦略の内容を理解 a. 社長の経営術4つの要因 b. 独立から5年以内に将来計画を立てる c. ひどく混乱する戦略の意味</p>	<p>6章 組織戦略と資金戦略。内部体制を強くする A. 弱者の組織戦略。従業員の教育は社長が担当 ①教育テーマを決める ②自社に合った良い教材を準備する ③教育回数を多くする ④良い仕事をしたらほめる B. 弱者の資金戦略。価値を作るものに資金を優先配分 ①3種類の財務分析 ②資金繰りの8割は自己資本比率と固定比率で決まる C. 損益計算書の見方</p>
<p>第4章 ランチェスター戦略をマスターする 1. ランチェスターの法則 2. 優勢企業の戦略と劣勢企業の戦略 3. 強者の経営戦略 ①強者は総合1位主義をめざす ②強者は市場規模が大きな業態を重視する ③強者は人口が多い大都市に力を入れる ④強者は営業地域を広くして全体を押さえる ⑤強者はマス広告を利用する ⑥強者は商品開発に力を入れる ⑦強者は重装備な経営をする ⑧強者は弱者が新しい料理を作ったら直ちに同じことをする</p>	<p>第7章 リーダーシップ力を高める 1. リーダーシップの構成要因をはっきりさせる 2. リーダー5つのタイプ A. 社長は仕事遂行能力を高める B. 社長は人間関係能力を高める C. リーダーシップ力の高め方 ※ようやく発見。業績不振店の隠れた真実。</p>
<p>第5章 弱者の経営戦略をマスターする 1. 弱者の社長は競争力がある強い料理作りや1位の地域作り りに、強い願望と強い熱意を持つ 2. 強い会社を攻撃目標にしない 3. 弱者は強い会社と違った経営の差別化をする 4. 弱者の商品戦略。競争力がある強い料理の作り方 A. 1位になれる料理の目標を決める。 ①市場規模が大きな料理は避ける ②小規模1位主義、部分1位主義を守る B. 料理の範囲をはっきり決める</p>	

仕事をしながら聞く、ながらの学習を続けていると戦略名人になれる。

居酒屋の経営戦略
定価 44,000 円 (税込)
CD-R5巻。5時間30分。テキスト付。



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。
建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体に応用、研究する。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4300回に。ランチェスター先生の墓参は7回に。

お申し込みはFAXで。 月 日。 発送は代引です。

ご住所	〒		従業員	人
会社名	社 長	様		
TEL	FAX			

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPIは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200