

弱者必勝のランチェスター経営戦略

◆中小零細企業のための「客層戦略ミニセミナー」◆

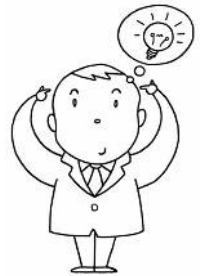
(竹田ランチェスター東京事務局主催 第5回)

「競争の原理」ランチェスター戦略を学ぶセミナーを開催します！

このたび、前回の商品戦略に続き、経営戦略8大要因の中の「業界客層戦略」についてセミナーを開催致します。大手企業と同じような客層を狙っては勝ち目はありません。客層の決定が戦略的でない企業ほど、他社と同じような商品をアピールして、結果的に「価格競争」になってしまいます。競合と「戦わずして勝つ」ためには、客層の差別化は欠かせません。ランチェスター戦略を熟知し、そして孫子の兵法を学ぶ戦略コンサルタント岡湊一郎氏がレクチャーを行います。ぜひこの機会にご参加いただき、確信を持って業績向上に進んで頂きたいと思っております。前回の商品戦略にご参加いただいた方、そして以前に社長塾基礎編、実践編にご参加いただいた方も、復習としてご参加いただければと思います。

【開催日時】平成24年3月24日(土) 13:00~15:00 (12:30受付開始)

【開催場所】Wis(ウィズ)ビジネスセンター5階 room1
東京都中央区日本橋3-3-3八重洲山川ビル5階
◎JR東京駅八重洲北口徒歩5分
◎東京メトロ銀座線、東西線、都営地下鉄浅草線 日本橋駅徒歩5分



【参加費】3,000円

※開催前日までのお振込をお願いします
※振込先は別途お知らせします

【内容】

- ①ランチェスター経営戦略の基本
- ②競合と勝ち抜くコツは客層戦略にある
- ③客層ターゲティングの基本、客層階層を理解する

【定員】20名様 (予定人数になり次第受付終了とさせていただきます)

◆講師: 株式会社ハードリング 岡湊一郎氏 (ランチェスター経営公認社長塾長)

ランチェスター経営戦略、孫子の兵法を駆使する経営コンサルタント。弱者必勝の戦略を中小零細企業に向けて草の根で普及させるべく社長塾(ジム)を全国10ヶ所以上で定期開催。毎月指導を受ける経営者は100人を超え今も増え続けている。一方で富裕層を専門にした高単価、高付加価値の住宅リフォームのコンサルティングを得意とする。10年前に全国で初めて建築家とのコラボレーション企画でもある「デザイナーズリフォーム」を名古屋から発祥させ、今では業界の先駆的存在。これまで指導した企業は全国で130社を超える。

◆主催・進行役: 竹田ランチェスター東京事務局 代表 山下奈々

ランチェスター経営株式会社の代理店。独立前に同社の経理担当者として6年間勤め、業務のかたわら社長塾運営の指導を受ける。2011年1月に東京事務局を設立。現在は中小零細企業の経営者を対象に東京日本橋で戦略社長塾(基礎編)を定期開催中。ホームページ: <http://nanaya.booo.jp/> 『竹田ランチェスター実践サイト』

< お申込みは下記にご記入頂きFAX下さい FAX:03-6745-8944 >

参加者名 様	会社名 従業員数 名
TEL	FAX
メールアドレス	

お問い合わせは山下まで nanaya@myad.jp 090-9725-3211