

経営者のための

特定分野でNo.1 になる方法

ランチェスター

戦略

小が大に勝つ!



福永雅文氏



コロナ、デジタル化、働き方改革…。大きく変化する競争環境のなかで中小企業はいかにして勝ち残るのか。そのヒントが「弱者逆転」のランチェスター戦略にあります。

自社の武器を磨き上げて、自社が有利に戦えるように市場をくり直して、特定分野で No.1 になる方法。既存事業の深耕と新分野への進出戦略の策定方法とコロナ時代の営業改革を解説。

講師は第一人者で多数の著書のある福永雅文氏です。同氏が助言や指導した中小企業の事例も交えて実務的に解説していただきます。

【日 時】 2022 年 2 月 3 日 (木) 9:30~16:30

【会 場】 ちばぎん総合研究所 東京セミナールーム

(コレド室町3「室町ちばぎん三井ビルディング」15F 多目的ホール)

※地下鉄銀葉線 三越南口下車1分 ※駐車場はありませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

【定 員】 16 名 (お申込先着順)

【受講料】 会 員 : 22,000 円 会員以外 : 33,000 円 消費税込 (資料代含)

セミナーの主な内容

1 ランチェスター戦略とは

- ① 小が大に勝つ 3 原則
- ② 差別化×接近戦×集中 = No.1
- ③ 顧客が他社でなく自社を選ぶ 5 つの理由

2 既存事業の深耕戦略

- ① 市場シェアを把握する方法
- ② 地域 No.1 戦略
- ③ ランチェスター式 ABC 分析

3 コロナ時代の営業改革

- ① 残業を減らしながら顧客接点を増やす方法
- ② 新規開拓 4 回訪問の原則
- ③ 全員参加型の営業マニュアル

4 新分野への進出戦略

- ① 事業や製品の市場の時期を知る方法
- ② 企業の成長の 4 つの方向性
- ③ 売り方を拡大する 3 つの着眼点

【講師紹介】

戦国マーケティング株式会社 代表取締役 コンサルタント
NPO ランチェスター協会 常務理事・研修部長
公益財団法人さいたま市産業創造財団 登録専門家

福永 雅文 氏

～特定分野でNo.1 になることが企業の永続的な
繁栄のために最も有効である～

No.1 を目指す企業の経営と営業の戦略作りの方法を導入。
社長の戦略の決定に助言し、社員を教育するコンサルタント。
小が大に勝つ「弱者逆転」を使命とし、ビジネス戦国時代を生き
残る知恵を提供する意図から社名に「戦国」とつける。

【主な著書】「小が大に勝つ逆転経営 社長のランチェスター戦
略」(日本経営合理化協会)「ランチェスター戦略『営業』大
全」(日本実業出版社)など多数

シリーズ「小が大に勝つ ランチェスター戦略」
『ぶぎんレポート』好評連載中!!

お申込は裏面をご利用ください。
弊社ホームページからもお申込みいただけます。

参加お申込み

ぶぎん地域経済研究所 宛

FAX (フリーダイヤル) 0120-54-6340

【共催セミナー】「経営者のためのランチェスター戦略」(2/3) 参加申込書

貴社名				○で囲む	会員・会員以外
ご住所	〒			会員番号	
電話/FAX	/		ご連絡 担当者	部署・役職名	
E-mail				氏名	
E-mail (ゼロやエルはフリガナをお願いします)			部署・役職名・受講者名 (ふりがな)		

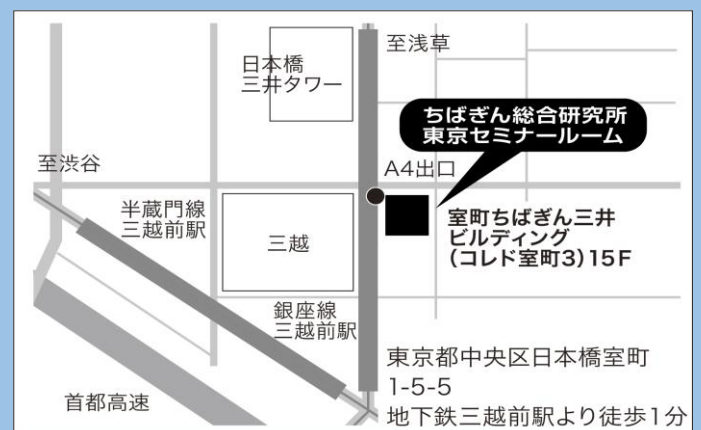
◇ご記入いただきましたお申込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。

■お申込み方法

- ・本申込書にご記入の上、FAXにてぶぎん地域経済研究所宛お申込み下さい。受付後、受講票等をお送りいたします。
- ・メールアドレスをお届けいただいている会員さまは、**弊社ホームページからお申し込みいただけます。**
- ・開催日 1週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡下さい。
- ・なお、お申込者が10名未満の場合、中止とさせていただきます。予めご了承ください。

■講演の録音・録画はご遠慮願います。

会場案内図



駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください

- * マスク着用での受講をお願いいたします。
- * 受付時に検温を実施いたします。咳や発熱などの症状のある方は、入場をご遠慮ください。
- * 新型コロナウイルス感染拡大などの状況に応じ、オンライン開催への変更、中止や延期とさせていただきます。予めご了承ください。

《お問い合わせ先》

ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部 (担当: 澤田・佐藤)

TEL (048) 647-8484

E-mail: sawada@bugin-eri.co.jp

<https://www.bugin-eri.co.jp/>

