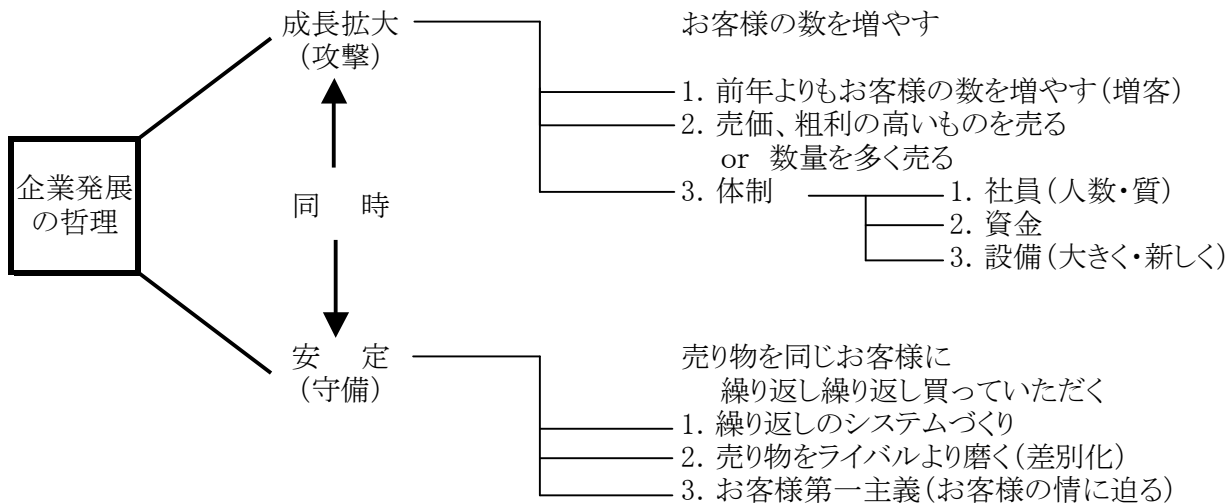


# 企業発展の哲理



## 成長拡大の戦略(お客様の数を増やす・・・増客)

\* 事業は成長拡大が一つのバランス

1. 前年よりもお客様の数を増やす(増客)
  - (1)増客の方向性・方法論 12のうち、自社に合致する複数の方法を試す
  - (2)多店舗展開による増客
  - (3)多角化、総合化による増客
2. そのお客様に前年よりも、売価、粗利の高いものを売る or 数量を多く売る
  - (1)値付けの重要性～安易な売価決定による赤字を避ける
  - (2)付加価値をつける～モデルチェンジ、マイナーチェンジ
  - (3)新商品を安く出しては意味がない
3. 攻めの体制づくり～成長拡大にさきがけて先手で合致させていく
  - (1)社員(人数と質)と組織
    - ①社長の背中を見せて愛情で3人の腹心の部下を育てる
    - ②機能性組織 (イ)仕入れる・作る (ロ)売る (ハ)分ける
    - ③②の機能性組織に①の3人を配置する←3人へのミッションは業績を上げることと、次の部下を育てること
  - (2)資金
    - ① 経常利益を出し続ける ②担保はまだ重要 ③多行主義 ④借り入れのものさしをもつ
  - (3)設備(大きく・新しく)

## 安定の戦略(お客様から繰り返し買っていただく・・・繰り返し)

1. 繰り返しのシステムづくり
  - (1)見込み客(潜在的なお客様)のプール
  - (2)繰り返しの最も優れたシステム「月極」  
～「月極」がもっとも安定する
  - (3)繰り返しが起こる仕組みの事例研究
2. 売り物をライバルより磨く(差別化)
  - (1)品質、コスト、サービス、スピードでいつでも、どこでもライバルより勝っている
  - (2)人間力の差別化  
「商品→システム→人間力」で勝負する
3. お客様第一主義(お客様の情に迫る)
  - (1)「お客様第一主義」とは?
    - ①「お客様第一主義」とは、お客様から好きになっていただくこと ②そのためには、お客様を好きになること
  - (2)三大要素
    - ①言葉を磨く
    - ②贈り物をする
    - ③接待をする