

# 1位づくりの顧客戦略があなたの会社を強くする

お客の評判で地元No.1になる 竹田ランチェスター流 顧客戦略とは

第一部 1位づくりの実践報告 お客の評価を高めた本当の理由 13:30~14:30

1位をつくることは容易なことではありません。しかし、容易な取り組みではないからこそ同業他社が安易にまねできないことも事実です。第1部では顧客戦略はもちろん、ランチェスター弱者の戦略を忠実、素直に実行した3人の社長に1位づくりへの取り組みについて報告をしていただきます。失敗経験を交えた報告は必ずみなさまの1位づくりに大きな成果をもたらせることと思います。



- 左から  
 実践報告者: 創園建設(株)北尾謙一社長  
<http://www.souen-kensetsu.com/>  
 実践報告者: (有)フットクリエイイト櫻井寿美社長  
<http://www.footcreate.com/>  
 実践報告者: プンダミア木下志磨子代表  
<http://www.pundamilia-flower.com/>  
 実践報告の司会者:お客が増えるプロダクション 村上透代表  
<http://www.okyakugafueru.com/>

第二部 竹田陽一先生講演 14:45~17:30

## 1位づくりの顧客戦略があなたの会社を強くする



第1部で報告をしていただいた3社はあるルールに基づき実践をされています。顧客対応にもルールがあり、このルールに従い継続的に実践をすることで、お客の評判を効果的に高めることが可能となります。今回は、顧客対応で1位になり、強い会社作りをするための戦略とそのポイントについてご講演いただきます。

### 主な講演内容

営業力の高め方 大事なお客を失わない方法 得意先の評判で1位になる方法ほか

### 講演者 竹田陽一先生 プロフィール

1938年10月生。福岡県久留米市出身。東京商工リサーチで、中小企業の信用調査と倒産会社の取材及び営業を担当し営業成績日本一となる。35歳のときにランチェスター法則と出会い、1983年45歳のときにランチェスター経営(株)を創業。講演は4,000回以上。中小会社の経営戦略に関する第一人者。主な著書に「小さな会社儲けのルール」「一枚のはがきで売上を伸ばす法」「ランチェスター経営であなただの会社が強くなる」ほか多数あり。

(ランチェスター経営株式会社 <http://www.lanchest.com/>)

日時 平成22年6月10日(木)  
 12:30受付開始  
 13:30講演開始 17:40懇親・交流会

会場 マリアージュグランデ  
 (京都駅八条口アバンティビル8F TEL:075-672-1101)

参加費 参加費・・・10,000円  
 (講演会のみ参加の方は 7,000円)

お申し込みはFAXで **FAX.075-254-0757**

講演会のみ参加の方は  を入れてください

氏名			会社名		
住所					
電話			F A X		
E-mail					



ホームページからもお申し込みいただけます。 <http://moukaru-shikumi.com>

ランチェスタービジネス京都(有) (谷口薫税理士事務所内)

〒604-8241 京都市中京区三条通新町西入ル釜座町22番地 ストックビル三条烏丸401号  
 TEL. 075-211-0124 FAX. 075-254-0757 E-mail. info@moukaru-shikumi.com