

「今の状況を何とかしたい！」

と思っている自営業者（小規模企業経営者）の方へ

熊本アットウェブプランズ

経営しかけ塾

プレミアムコース

～6ヶ月でマーケティング脳に改造する～

■「強いお店には、経営戦略がある」

この案内を御覧の方なら、当然ご存知だと思います。

しかし、勝ち続けるためには、「勝てる戦略」を作り出せる「考え方」を、身につけることが不可欠なのです。

すでにある、数多（あまた）の経営戦略論を否定するわけではありませんが、そこから「未来の勝ちパターン」が自動的に導き出されるわけではないのです。

経営戦略論を定石として知った上で、新しい戦い方を作り上げる「マーケティング脳」を身につけることで、周りとは差別化し、優位に立つことができるのです。

経営戦略論(定石) + マーケティング脳 = 勝てる戦略

■「マーケティング脳は体得するもの」

マーケティング脳を体得するには、ひたすら実践してコツを覚えるしかありません。

スポーツと同じように、基本的なルールや動作に関する知識は必要ですが、結局、自分で実際にプレーして、カラダで覚えていくしかないんです。

そのために、毎回「頭の使い方のコツ」を説明し、練習問題も実施します。

頒布ファイル一覧

	戦略思考	経営戦略基礎	ランチェスター戦略
第1回	戦略思考とは何か	経営戦略とは何か	
第2回	多次元思考で問題発掘力を身につけよう	経営戦略のフレームワークを理解しよう	強者に勝つための弱者の戦略発想法
第3回	問題発掘を発掘する切り口を身につけよう	経営戦略の定石	
第4回	改善と改革の基本ステップ	定石を活かすコアコンピタンス経営	強者・弱者の戦略原則
第5回	戦略思考の基礎	M. E. ポーターの競争戦略を理解しよう	
第6回	体系的にとらえる思考法	P. コトラーのマーケティングを理解しよう	占拠率が意味するもの
第7回	発想を広げる思考法	ランチェスター戦略を理解しよう	
第8回	分析力を高める思考法	兵法に学ぶ戦略	ランチェスター戦略3つのノウハウ
第9回	解決策を見つける思考法	企業における経営戦略の体系	
第10回	説得する思考法	戦略のアイデアを生み出す分析ツール	2つのシェアと目標設定
第11回	書くための思考法	最新の組織戦略とグループ経営	
第12回	戦略思考を個人の生き方に活用する(最終回)	経営革新で競争力のある企業をめざす(最終回)	顧客の戦略的格付け(最終回)

全12回のコースを修了された方には

『**しかけ塾マスター認定証**』（5ページ目にサンプルがあります）と、

『**地域に貢献する経営者のいるお店 ステッカー**』を交付します。

入会特典

- ①「マーケティング戦略の必要性(45ページ)」
- ②「マーケティングの原理 ～マーケティングの基礎知識～(53ページ)」

特典ファイルの「マーケティングの原理～マーケティングの基礎知識」、
「マーケティング戦略の必要性」の紙ベースでの提供は、在庫が無くなり次第、予告なく終了します。
その後はPDFファイルのダウンロードになります。

具体的には、“しかけ塾(月2回開催)”でコミュニケーションを通して、ビジネス・スキルを習得していただきます。

最大の入会メリットは、わずかな費用で個別に相談できる権利です。毎月の頒布ファイルは、**副読本的存在**に過ぎません。

あなたの質問に対してアドバイス申し上げるような個別相談こそ、遠慮なく、どんどんお寄せください。

相談の範囲はマーケティング(調査、新商品開発、市場導入、広告宣伝、販売促進)と、従業員モチベーションアップ策などです。…といっても漠然としていて判りにくいですよ?

なので、戦略のことや、新規開拓、ホームページなど、何でも訊いてみて下さい。

わかることは包み隠さずお伝えしますし、わからないことは判らないと申し上げます。

そうした事々についてのノウハウは、既に、1,500ページほどに蓄積されています。

範囲はマーケティング全般に及びますから、相当高いスキルの必要な相談にも答えられると思います。

あなたが何も知らなくても大丈夫です。

リスクの少ない範囲で、次々と新しい試みを始めていきしょう。そして、利益を増やしましょう!

『しかけ塾』プレミアムコースにおいて、“訊くは恥”ではありません。どんどん訊いてください。

**知らないから知らんです。
やっていないからヤルんです。**

あなたの国(会社や店、家族)を守るのは、一国一城の主であるあなたしかいません。

入会資格

- 1 一国一城の主、つまり経営者意識をもったビジネスパーソンであること。
- 2 マルチ商法や悪徳商法、詐欺商といった社会悪を営んでいないこと。
- 3 新しい試みを採り入れて業績を伸ばそうとする、ヤル気があること。

以上3点です。経営者は勿論、必ずしも経営者である必要はありません。

**会費は、一括払い ⇒ 40,000円
分割払い ⇒ 4,000円×12回**

- ・途中での入退会は自由です。
- ・毎月2回開催。
- ・会場(熊本市内)・及び日時は、会員に直接連絡します。

重要

よくありがちな「ザクザク儲けよう!」「儲かりましたあ」といったような、拝金主義のお祭り集団ではありません。

経営の根幹から、マーケティングの駆使に至るまで、真面目に考え、真摯に仕事をしている人物の集まりですから、その絆と人脈を大切にしています。

経営とビジネスについて、お互いに学び合う私塾のようなものと考え下さい。

一人一人の人物像と、和に重きを置いていきますので、カネさえ払えば誰でも入れるビジネス組織と勘違いして来る方々をお断りするケースがあります。

裏面に続く

商工会議所などの経営団体とは違います。

- 1 入会費はありません
- 2 お偉いさんがいません
- 3 ビジネス現場に直結するノウハウの伝達が中心です
- 4 地域単位の活動はありません(?)
- 5 悪口や陰口をいう者がいません

そうしたマイナスのストロークは絶対に許されません。

あなたがそうした人物では無いとしたら、『しかけ塾』プレミアムコースへ迎え入れられます。。

このコースは、決して高い価格ではありません。多くの時間とお金を費やして得てきたビジネスノウハウを提供するのですから、後悔させない自信はあります。

僕が間違っただけをしない為にも、間違っただけを教えない為にも、良い情報を提供する事に、お金を頂く必要があると思うのです。

これを、ボランティアでやる事では意味がありません。お金を支払っていただく事で、そこに初めて責任が生まれるのです。僕の責任を生む為の販売と言う意味もあるのです。

本音を言いますと、あまり多くの方に講座を勧めたいとは思っておりません。サポートできる範囲にも限界はありますし、会員も厳選したいと思っていますからです。

終りに

成功の秘訣は「動く」ことです。動かなければ何も変わりませんよね？今のままです。

ただし、動くための方策があります。それがマーケティングのノウハウです。

さらに、動くには、あなたが「良い」と思ったことが最も行動に移しやすく、能動的かつ積極的に動けます

当然、「言われた通りに、仕方なくやった」という他人任せな態度よりは、「これがいいと信じたから、やり通した」と自分を信じたほうが、良い結果が出ることは言うまでもありません。

まわりがいくら「あれがいい、これがいい」と言っても、あなたが心の底から「それがいい」と思えなくては動けないものでしょう？あなたが「良い」と思うことをやってください。

そこに信念があれば、必ず道を切り拓くことができます。全力であなたを支援していきます。

熊本アットウェブプランズ

「しかけ塾」塾長 一法師 孝志

あ、そうそう、あなたから連絡がない限り、これが最初で最後の『経営しかけ塾』プレミアムコースへのお誘いになります。

お問い合わせ

メール kumamoto@sky.117.cx

電話 080-5218-6788 (直通)

サイト <http://kumaweb.shichihuku.com/>

メールマガジン

http://www.melma.com/backnumber_164170/

/



『しかけ塾マスター認定証』サンプル 実際はB5サイズです