

新 夢 志 塾 25 年 1 月 例 会

<http://www.yume-ko-ps.com/>

日時： 25年 1月19日（土）午後1時30分～5時

場所： 愛知県産業労働センター（ウインクあいち）（旧 中小企業センター）

1110号室 名古屋市中村区名駅4丁目4番38号（いつもの場所です）

1. 例会内容：

集客できたぞ！ やればできる！（未完成も含め、一例を紹介します）

金森商会	www.k-parts.jp	岩倉化成	www.uretan-makura.jp
うるおいファーム	uruoifarm.jimdo.com	英倫塾	eirinjuku.jimdo.com
野々垣衣料	nonogaki-iryou.jimdo.com	プランタン	purantan-mahou.jimdo.com
成功哲学道場	www.success-do.jyo.jp	保険の落とし穴	cb-consul-hoken.jimdo.com
名家100年戦略	www.meike-yuukou.jp/	フットサル ATSUMI	yuukouueda.jimdo.com

「成り行き任せ経営」からの脱却！ 今年は、目標経営を、必ず実行！

テーマ1）差別化戦略で競合に勝つ！

「自分の会社を第三者目線で見ることができるか？ 顧客を自社目線ではなく、ユーザー目線で分析できるか？ 業界の常識的なやり方ではなく、効率的・効果的な方法を取ることができるか？ 全社への差別化ストーリーの落とし込みはできるのか？… リストアップされたものがしっかりと構築できれば競合との差別化は100%成功します。価格以外に強みが見えなければ、「数値だけで優劣が決まってしまう」会社になってしまいます。だからこそ差別化戦略が重要なのです。マネのできない差別化をして行きましょう。

テーマ2）目標経営で増収・増客！（成り行き任せ経営との決別）

この先、成り行き任せ経営から脱皮しないと事態は確実に悪化していきます。成り行き任せ経営の多くは「長期低落企業」となっています。目先の売上確保や日常業務に日々奔走し、経営環境や顧客ニーズの変化に対応できず、過去の成功体験にしがみつき「不況だ」と叫んでも業績は良くなりません。「何かを新しく始めるのに（時期が）遅いということはない」今こそ、目標経営の実行を！

2. 塾会費：法人 金5000円也 2人目以降及び個人の方 金2500円也

3. 夢会：大いに夢、目標を相互に語り合おうではありませんか

4. 次回予定：25年 2月16日（土）午後1時30分～5時

愛知県産業労働センター（ウインクあいち） 1110号室

5. 下記に出欠席のご返事を御願います。（該当に○を御願います）

会社名	お名前	例 会		夢 会	例 会
		出 席	見学参加	参 加	欠 席
ホームページ		Facebook 有 無			

ご返事送付先 FAX：0586-24-2150

ご返事送付先 E-mail：そのまま返信（夢志塾のE-groupsへ又は wakita@blue.ocn.ne.jp