

2016年
11月開催
名古屋

12

Essentials of Management
Business Bank Group

経営の12分野 11月開催セミナー

「CLVマネジメント」

カスター・ライフタイム・バリュー

CLV management

12 Essentials of Management

【行列をつくっているか?】

人は、商品を見定めて買っているのではない。
人は、『人が買うのを見て』買っているのだ。

成功し続ける経営者は、このことを深く理解している。
だから、会社に行列をつくる【工夫】をする。

行列は、ただ自然にできるのではなく、
そこには、【工夫】がある。

この【工夫】について学び『お客さまがお客さまを呼ぶ』
そんな素晴らしい仕組みをつくっていこう。

キーワードは『CLV』Customer Lifetime Value = 生涯顧客価値
その概念について、知ておく必要がある。

CONTENTS

- | | |
|------------------|----------------------|
| 1. ファン化の定義 | 5. CLVMの2つのゴール |
| 2. CLVマネジメントとは? | 6. ゴール1「究極の顧客」 |
| 3. CLVMの重要性 | 7. 究極顧客を育てる5ステップ |
| 4. CLVを高める3アクション | 8. ゴール2「究極のリピートビジネス」 |

成功し“続ける”ためには何が必要だろうか?
必要なのは「成功する要因」を知り、揃え、再構築し続けること。

WORK BOOK



自社の経営を見直すためのワークを用いて、
経営の“要素と構造”を体系的に知り、経営の「設計図」を描いていきましょう!

Understanding 行列をつくっているか?

- work 1 CLVの計測
- work 2 忘れられない何か
- work 3 既存客フォローのポートフォリオ化 -S Line-
- work 4 既存客フォロー【5つのパイプライン】
- work 5 既存顧客 4つの段階
- work 6 究極の顧客を育てる5つのステップ
- work 7 ストック型ビジネスモデルを考える
- scoring (now) CLVマネジメント
- scoring (later) CLVマネジメント
- ビジネスマodelの完成度
- action sheet 明日からすべきこと

経営の12分野では、毎月1分野ずつ「成功の型」を知り、経営力を飛躍的に高めていきます。(※どの月からでも始めることができます。)

| 商品力 | | 営業力 | | 管理力 | |
|----------------------|----------------------|---------------|---------------------|------------|------------------------|
| 4月 ミッション | 5月 商品力の 29Cuts | 6月 ポジショニング | 7月 ブランディング | 8月 集客力 | 9月 見込客フォロー |
| 10月 サイレント セールス | 11月 CLV マネジメント | 12月 経理・財務 | 1月 チーム ビルディング | 2月 仕組み化 | 3月 投資と リスクマネジメント |

経営の12分野 「CLVマネジメント」

11月16日(水) ウインクあいち 9F

時 間 【初回参加の方】18:00~21:00
【会員様】 18:30~21:00 (受付開始は各10分前から)

参加費 初回参加 5,000円(税別)
2回目以降 会員限定

次回
開催

「経理・財務」

2016年 12月14日(水) ウインクあいち

次々回
開催

「チームビルディング」

2017年 1月18日(水) ウインクあいち



継続的／総合的に「経営」を学ぶ
プレジデントアカデミー会員プログラム制度のご案内

プレジデントアカデミーとは経営における正しい知識や技術を体系的に学び、偶然の成功ではなく、必然的に成功し続けることを目的とした会員制教育プログラムです。

| | | | |
|---------|---------|---------------------------------|---|
| 経営力を高める | 経営の12分野 | 経営を12の分野に分け、経営の要素と構造を学ぶ人気セミナー。 | → http://12essentials.jp/ |
| 安定力を高める | 経営支援ツール | 毎日の経営の中で活用いただける3つのツールをご提供。 | → http://web.all-in.xyz/ |
| 社長力を高める | 特別セミナー | 成功者から「成功する共通項」を学び、成功率の高い考え方を学ぶ。 | → http://president-ac.jp/ |
| 知識力を高める | 社長の学校TV | いつでも、どこでも、何度でも“映像”で学べる『社長の学校』。 | → http://president-tv.jp/ |

会員プラン 【スタンダードプラン：年会費 **357,600円（税別）**】 上記サービスを全てご利用頂けます。（カンパニープランは、3名までご利用可能です。）
【カンパニープラン：年会費 **600,000円（税別）】** ※会員プランにお申込み頂く場合は、「入会金」として30,000円（税別）を頂戴しております。

——毎月「経営の12分野」を学び、“経営力”を高めるための3つのポイント——

- POINT1 経営の「設計図」を描く 経営で成功するには「成功する要因」を知り、自ら揃える必要がある。経営の“要素”と“構造”を学ぶことで、成功する経営を設計する。
- POINT2 社長の「仕事」を知る 経営で重要なのは「するべきこと」を知ること。一度知ることができれば、繰り返すことによって継続した成功を実現することができる。
- POINT3 起業の「専門家」から学ぶ 起業の専門家である浜口隆則が、数千名の起業家を支援して分かった「成功する共通項」を実践しやすいフレームワークとして伝える。

経営の12分野セミナー お申込み用紙 (FAX : 052-220-5285)

日程 / 開催会場 【初回参加の方】18:00～21:00／【会員様】18:30～21:00

「CLVマネジメント」 2016年 **11月16日(水)** 【ガイド】 滝澤 清隆
【会場】 ウインクあいち 9F

「経理・財務」 2016年 **12月14日(水)** 【ガイド】 滝澤 清隆
【会場】 ウインクあいち

「チームビルディング」 2017年 **1月18日(水)** 【ガイド】 ※現在調整中です。詳細はお問合せください。
【会場】 ウインクあいち

お申込みコース ※ご希望のコースをお選びください

初回 **5,000円（税別）**

プレジデントアカデミーに初めてご参加の場合
※2回目以降は会員の方限定となります

資料請求 **Free**

プレジデントアカデミーの詳細や、開催予定
セミナーのご案内をお送りします

会員の方

既に会員登録済みで、セミナーにご参加される方

| | | | | | | | |
|-----------|--|--|--|---------|-----------------------------------|-------------------------------|--|
| フリガナ | | | | フリガナ | | | |
| お名前 | | | | 会社名 | | | |
| 電話番号 | | | | メールアドレス | | | |
| FAX番号 | | | | お支払方法 | <input type="checkbox"/> クレジットカード | <input type="checkbox"/> 銀行振込 | |
| ご住所 | | | | | | | |
| ※資料請求の方必須 | | | | | | | |

※ 上記の方法によりお申込み後、記載していただいたメールアドレスに【確認メール】をお送りいたします。

【確認メール】に《入金方法》を記載しておりますのでご覧ください。