

# 集客の新理論 ～レバレッジ経営が生き残りのカギ！～

西河 豊 著

## 人口減少社会では 集客が生き残りの絶対条件！

これから我が国は、人口が減少して行くと言う未体験ゾーンに突入します。戦後の焼け野原の時代でさえ、人口が増えるという未来があったのです。ここで、発想を全く変えないと、コストアップで経営は破たんするでしょう！士業の方にも、ケーススタディで、これからの集客の方法を解説しています。最後に未来への希望を込めたミニ小説「未来の釣り糸」を掲載しました。



### ◆目次

- 第1部 集客新理論
  - 第1章 集客新理論 / 第2章 レバレッジ論 / 第3章 集客モデル検証 / 第4章 生産性向上と集客の接点 / 第5章 集客新理論対応の不可欠要素
- 第2部 商品コンテンツ開発の手法
  - 第6章 コンテンツとスキーム / 第7章 A/Bテストとデザイン思考
- 第3部 集客資産とショップ論
  - 第8章 集客資産の考え方 / 第9章 集客資産各論 / 第10章 ショップ環境 / 第11章 ショップ投資
- 第4部 新時代の財務管理
- 第5部 中小企業施策との関係性
- 第6部 ケーススタディとSTORY (小説『未来の釣り糸』掲載)

### ◆著者紹介

著者：西河 豊 (にしかわ ゆたか)

昭和34年 京都府生まれ

昭和59年4月～平成12年4月金融機関勤務

その間平成3年から平成8年までシンクタンクの研究者として出向

平成12年独立開業

西河経営・労務管理事務所、ものづくり補助金情報中心代表

山崎の合戦とサントリー蒸留所で知られる大山崎町商工会会長

資格：中小企業診断士、社会保険労務士

執筆：「それでも、小売業は中国市場で稼ぎなさい」中経出版 2012年、「補助金・助成金獲得の新理論」三恵社 2017年、

「中小企業経営戦略の新理論」三恵社 2017年

学歴：大阪外国語大学 中国語学部 (現大阪大学 国際学部)

ご注文申込書 貴店名 / 帖合	注文数	発売：株式会社三恵社 TEL 052-915-5211 Fax 052-915-5019
	冊	西河 豊 [著] <b>集客戦略の新理論</b> ～レバレッジ経営が生き残りのカギ～ 172頁 / A5版 / 並製 定価 1,700円 (税別) ISBN 978-4-86487-763-3 C2036
ご注文は、JRCへ FAX03-3294-2177 (TEL: 03-5283-2230) 株式会社JRC 経由で、すべての取り次ぎへの出荷が可能です。返品は長期にお受け致します。		

※取次配本はありません。