元気とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐　勉　　平成25年01月14日　第596号「週刊五十嵐レポート」

セミナー受講者からの手紙

昨年、ランチェスター経営戦略セミナー（全8回）を8回参加された受講者から手紙が来ました。面白い内容ですので一部公開します。

昨年、町コン主催のセミナーに計8回参加し、24名の皆様と名刺交換をさせていただく機会に恵まれました。そのいただいた名刺を整理している最中に気付いた点が、以下の項目のとおりです。整理してみると大変興味深いものです。顧客戦略および営業戦略上、名刺の改良は必至であると思いました。

(1)名刺の表面に連絡先が記載されているもの　24社/24社

(2)名刺に顔写真･似顔絵･お店の外観等を載せているもの　5社/24社

(3)名刺のわかりやすさ（但し、これは私の主観です）

①名刺だけで何をしている会社化明確に判別できるもの　11社/24社

②名刺だけで何をしている会社かなんとなくイメージがつくもの5社/24社

③名刺だけでは何をしている会社か全く判別できないもの　8社/24社

(4)名刺の裏面を使用しているもの　13社/24社

①主にサービスの特徴を載せているもの　4社/24社

②主に事業内容を載せているもの　3社/24社

③主に支店連絡先等を載せているもの　3社/24社

④主に経営理念を載せているもの　2社/24社

⑤主に商品とその価格のみ載せているもの　1社/24社

(5)名刺が明らかに汚れているもの　1社/24社

名刺はミニパンフレット。多くは初対面の人に渡すもの。中小企業は名前が売れていないのが通常。何をしているかわからない名刺は相手に不便や二度手間をさせている。相手の立場でもう一度名刺を見てみましょう。

ちょっと気になる出来事

平成25年1月13日(日)、日経新聞の「春秋」。

「付属高校からエスカレーター式に大学に入った学生は、就職活動で不利になる。そういううわさがあるそうだ。

理由は、大学受験をくぐり抜けておらず学力や精神力が鍛えられていないから。わが子に苦労をさせたくないと願う親心が裏目に出た格好だ。

大勢の入社希望者を限られた期間内でさばくためもあり、本人のあずかり知らぬうちに熱意はひっそり門前払いされてしまう」

落とすための理由付け。

人物本位はどこにいったか。企業の採用担当者のレベルも落ちていることをよく聞く。

逆に浪人を経験した学生は挫折を味わっている。挫折から這い上がったことはプラスになるのかな・・・。

一口メモ
成功の秘訣

成果主義に徹する

経営者は、どんな決定、どんな行動に際しても、事業の経済的成果を、まず第一に考えなければならない。つまり経営者は、彼の事業において経済的な成果を達成することによって、はじめてその存在と権威とを認められるのである。事業活動には、従業員の幸福、社会の福祉、文化への貢献といった非経済的な成果ももちろんある。しかしながら、事業が経済的成果を達しえないならば、それは経営者にとって致命傷なことである。

たとえば、消費者が納得のゆくような値段で、商品やサービスを提供できなければ、その事業の経営者は落第である。利益をあげることによって企業を維持ないし発展させることのできない事業経営者についても、同じことが言えるのである。

（「現代の経営」）

ドラッカー経営名言集より

●週刊五十嵐レポート　毎週月曜日発行　●月刊五十嵐レポートダイジェスト
●町コンランチェスター経営戦略塾「会社成功塾」　毎週日曜日 午前10時～12時。
●町コン･ランチェスター経営戦略セミナー　毎月東京開催
㈱五十嵐コンサルティングオフィス　〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5
TEL03-3659-7703　Fax03-3659-7077　tigaras@attglobal.net