



元氣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26年01月27日 第649号「週刊五十嵐レポート」

第5期 町コンランチェスター経営戦略セミナー

今回で町コンランチェスター経営戦略セミナー(全8回)がスタート(H22.11)してから5期目に入りました。継続に対して有り難く感じています。

経営戦略を体系的に「経営戦略」「商品戦略」「地域戦略」「営業戦略」「顧客戦略」「組織戦略」「財務戦略」「経営計画」の全8回です。

このセミナーをやりはじめたきっかけは、毎週日曜日に開催している「町コン経営塾」には参加できないが、経営戦略を学んで自社の経営に活かしたいというニーズがあるはず、と仮説を立てたことからはじまります。そこから実行してきました。商品は「セミナー」。営業地域は東京下町(場所は江東区亀戸)、および近郊。顧客は中小企業経営者。

中小企業経営者はどこにいるのか、いわゆる見込客はどこにいるのか。同リストアップするのか。私の場合、メルマガ・週刊五十嵐レポート・月刊五十嵐レポートダイジェストの読者と商工会議所主催セミナー参加者、船井総研主催財務体質強化セミナー参加者。それらの皆様にセミナーの告知をしてきました。(ここが「業界・客層・ルート」になります)

今回、参加された動機を聞きました。「戦略や計画が不十分で成り行き経営になっているため危機感があったから」「事業継承する前に後継者教育する準備として、自分が理解するため」「戦略、戦術に関して。特に策がない。絞りきれていない」「日々おこる課題が多すぎて、頭の中が整理できていない」「経営の勉強をしたことがなかった。今後の経営に不安があった」。

ニーズや欲求はあります。これに応えることです。5期目をやって思ったことは他のコンサルタントが経営戦略を体系的に伝えるセミナーをしていないことです。実は「空白地帯」だったのです。ただ知られていないのです。他のセミナーに紛れて見つからないのです。ここに私の課題があります。潜在的に市場はありますので課題を克服して前進していきます。

ちょっと
気になる出来事

1月19日に船井総合研究所の創業者である船井幸雄氏が亡くなりました。81歳。

私は船井財産コンサルティング(現青山財産ネットワークス)に10年在籍し、船井総合研究所主催「財務体質強化セミナー」(2002年～2012年)までゲスト講師をしていました。

やはり影響を受けた言葉は、

成功の秘訣は

「素直」

「勉強好き」

「プラス発想」。

その通りだと思います。お陰で現在の私があります。

ご冥福をお祈りします。



一口メモ
知識

マーケティング

「マーケティング」とは、市場と連動して、人間のニーズや欲求を満たすために交換を実現することである。

われわれは、「個人や集団が、ものを創造したり商品や価値を交換したりするプロセスを通じてニーズや欲求を満たす活動」をマーケティングの定義へ戻ってくる。

交換のプロセスは、多くの仕事を必要とする。販売者は購買者の探索、ニーズの認識、優れた商品のデザイン、そのプロモーションや保管・輸送の活動、価格設定、アフターサービスを行わなければならない。そのための調査、製品開発、コミュニケーション、流通、価格設定、サービスといった活動がマーケティングの核となる。

マーケティングは、通常販売者の活動として考えられるが、購買者もマーケティングを行なっている。消費者は、支払ってもよいと思う価格で、良い条件での交渉を求めて販売者を見つけるときにマーケティングを行なう。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

●「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円＋税)

●町コンランチェスター経営戦略塾 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

(株)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 i-daruma@igarashireport.com

