



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26年02月10日 第651号「週刊五十嵐レポート」

第一期生「町コン倶楽部」はじまる

平成26年2月7日(金)、10時～17時までカメリアプラザにて第一期生「町コン倶楽部」がはじまりました。「町コン倶楽部」は会員制の税理士事務所向けの顧問先企業の経営支援プログラムで町医者の経営コンサルタント育成)

「町コン倶楽部」を作ったきっかけは、ある税理士の一言。「経営者向けに行っている『町コンランチェスター経営戦略セミナー(全8回)』や『町コン経営塾』を税理士向けにできないか。税理士の中には顧問先企業に対して経営の支援のニーズがあっても答えられない」。話を聞いてうれしく思いましたが、<本当かな?>という疑問が起きました。

町コン五十嵐は、親しい10人の税理士事務所のトップに面談し、上記の事を訊いてみました。すると8人の税理士は興味を示しませんでした。理由としては日々の業務でいっぱい新しいことをやる時間がない。もしくは他の教材があるから。しかし2人の税理士が反応を示しました。「五十嵐さんのような町医者のコンサルタントのノウハウは必要である」。「税務や会計業務だけでは税理士に明日はない。是非受けてみたい」。2:8です。どうするか…。

「人の命と会社の命に別状がなければ試しにやってみる」、「成長の妨げはお金を失いたくないという目先の『小さな欲』と本当に実現するのかという『疑いの心』である」という格言を読んで、「よし！市場を創ってみよう」と試しにやることにしました。見込み客は税理士。東京の下町、埼玉県、神奈川県、千葉県などからリストを作成。パンフレットとチラシを作り、DMを発送しました。12月のプレ・セミナーでは10の税理士事務所が参加され、会員制の「町コン倶楽部」には6事務所が参加されました。

まずはこの6事務所の顧問先企業の業績を上げられるように1年間フォローさせていただきます。顧問先も喜び、税理士事務所も喜び、私も喜びます！

小さく産んで、大きく育てます！！

ちょっと
気になる出来事

2月4日(火)～5日(水)まで札幌に行ってきました。家族は2月2日(日)から札幌に滞在しており、私は後から1泊のみで追いかけていった次第です。

5日(水)から札幌は雪祭り。そこから航空チケットやホテル代も高くなるため、安くするため始まる日に帰るツアーを組みました。

旧正月の春節にかちあったこともあり、観光客の8割が中国語を話していました(台湾、中国、香港など)。

小樽にも行きました。サラリーマン時代以来ですからおよそ25年ぶり。私のイメージは、寂れた小樽でした。しかし今は活気がある小樽に変貌していました。人口は緩やかに減少していますが、観光客は25年前と比べて倍以上です。昭和62年(1987年)観光入込客数294万人。平成24年(2012年)660万人。

外国人観光客が牽引。日本の繁栄(観光立国になるためには)は中国圏を大切にしなければならないと現実を直視しました。



一口メモ
知識

「販売志向」

マーケティング・マネジメントの理念2

多くの組織は、販売志向に従っている。販売志向の概念は、「売り手が販促努力をかなりしなければ、消費者は多くを買わないだろう」ということを前提としている。販売志向は、通常は購買者が買おうと思わないような非探索品、たとえば、保険、墓地などの場合に最も積極的に実行される。このような業種は、見込み顧客を探し、彼らに製品の良さを猛烈に売り込むさまざまな販売技術に長けている。猛烈な売り込みは、自動車のような探索品の販売にも多く見られる。

「マーケティング志向」

マーケティング志向は、「標的市場にはどんなニーズや欲求があるかを明らかにし、それによって望まれている満足を競争相手よりも効果的かつ効率的に供給することによって、組織目標を達成することができる」と考える理念。販売は販売者のニーズ、マーケティングは、購買者のニーズに焦点をおいている。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

㈱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

03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

