



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09月29日 第684号「週刊五十嵐レポート」

売る側は買う側よりも5年遅れている

平成26年9月27日、28日の土日経営塾「短期集中講座」が終了しました。徳島県、宮城県、静岡県など遠方から参加していただきました。

静岡県のT社長の感想。「2日間の長丁場でしたが、一緒に勉強した皆さんと食べたり飲んだりする場を交えながら楽しく過ごすことができました。また是非、このように自分たち業種以外の方たちの話をうまく自社に取り入れる機会を持つために参加したいと思いました」。他の参加者からも有意義な時間であったと言っていました。私もやってよかったと実感しました。

「短期集中講座」は私の発案ではありません。徳島県のA社長の要望です。A社長は私の主催するセミナー(第3期、4期ランチェスター経営戦略セミナー)に参加されました。A氏は私に、「毎週日曜日に開催している『町コン経営塾』に関心を持っているのだが、2時間という時間ではわざわざ東京に行くことはできない。できれば土日に集中してやってもらえないだろうか」

《新商品開発には、顧客を継続的に観察したり、顧客から不便や不満、あるいは「こういう物はないか」、「こういう物があると便利であるが」という「商品に関する情報」を集めるしかない。(教材「商品戦略」DVDテキストより)》

《売る側から見た良い商品と、買う側から見た良い商品は滅多に一致しないという教訓がある。売る側は買う側よりも5年遅れている。顧客の要望に関する情報が早く入ると経営改善が早くできるので有利になる。(教材「顧客戦略」DVDテキストより)》

A氏の要望から他の遠隔地在住の社長10名ほど(月刊五十嵐レポートダイジェストの読者)にニーズがあるかどうか訊いてみました。中には定期的に東京に来て情報収集しているとのことでした。ニーズはありそう…。しかし、(自分に)できるか…。《何か思いついたら、人の命と会社の命に別状がなければ、試しにやってみる。(教材「商品戦略」DVDテキストより)》

一歩踏み出しました。顧客の声に耳を傾け、5年遅れを取り戻します。

ちょっと
気になる出来事

9月27日、28日の土日経営塾「短期集中講座」の参加者の感想の中で、「今まで話は聞いていましたが、伺って良かったです。他の方も言っていました、会社の中で“共通言語”が出来るのは大切なことです」と。

ここでいう「共通言語」はランチェスター法則における「弱者の戦略」です。今回の「短期集中講座」に既に社長は毎週日曜日の町コン経営塾に参加済みで、後継者や役員(弟)が参加されています。

「短期集中講座」を受けて、「社長が日々言っていること、実践していることが理解できた」と。

中小企業にとって、社長である経営者はランチェスター「弱者の戦略」は必須ですが、社長の協力者である後継者や役員にも知ってもらわなければいけないと痛感しました。

ランチェスター「弱者の戦略」は共通言語です。やるべきことがまだまだあります。



一口メモ
知識

ブランド化に関する決定

ブランド化は、多くの点で購買者にベネフィットを与える。

第1に、ブランド名は購買者に製品の品質について何かを告げる役割を果たしている。常に同じブランドの製品を購入する購買者は、そのブランドの製品を購入するときにはいつも同じ品質を得ることを知っている。

第2に、ブランド名は買物の効率を向上させる役割を果たしている。

第3に、ブランド名は消費者にベネフィットを与えるであろう新製品に注目させる役割を果たしている。ブランドは、新製品の特徴について何かを語ろうとするときの基礎となるものである。

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 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

