



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12月08日 第694号「週刊五十嵐レポート」

お客の声から生まれた

12月5日(金)、町コン倶楽部主催の税理士向け第1期「顧問先経営支援」プログラム(全6回)が修了しました。毎月亀戸で行なっているランチェスター経営戦略セミナー全8回を税理士向けにアレンジして行なっています。

私はそもそも税理士向けにサービスをしようと思っていませんでした。どちらかというと医者や税理士業界に足を踏み入れたくありませんでした。ところが、ある税理士から亀戸で行っているランチェスター経営戦略セミナーを税理士向けにやってくれと提案がありました。

とりあえず、ニーズがあるかどうか10人の知人の税理士に聞いてみました。8人の税理士は全く関心がなく、2人の税理士は是非やってくれ(後に1期生になる)と言われました。さて、どうしたものか。10人中2人。税理士業界というニッチな業界でさらに少数派。これは「弱者の商品」です。

次に競争相手を調べます。大手コンサルティング会社は土業向けコンサルタントチームを形成、会計事務所向け、弁護士向け、社労士向けなど総合化です。経営コンサルタントで税理士向けに行なっている人は多々います。但し、経営を体系的に、また小企業向けのランチェスター弱者の戦略を教えている所はありませんでした。

そこで、顧問先への「経営支援」に絞り、経営の8大要因と実行の手順(「戦略と戦術」、「強者の戦略と弱者の戦略」)を税理士がマスターできることに目標を定めました。ここに「差別化」(独自性)を見出しました。

町コン倶楽部の会員になった税理士からフィードバックを受けながら、試行錯誤しながら第1期が修了しました。第1期生の税理士事務所の方々の応援がなければできませんでした。来年から第2期「顧問先経営支援」プログラムが始まります。また、第1期修了生のための「ランチェスター実践研究会」が生まれました。小さく生んで大きく育てたいと思います。

ちょっと
気になる出来事

12月7日はかみさんの誕生日。

その前日にかみさんと某百貨店のフェイラーのお店に入りました。新しいハンカチがほしいというもので・・・。

ハンドバッグは買わず(ラッキー)、
ハンカチと小物をプレゼント。

私もフェイラーのハンカチは持っていますが、
(高いけど)長持ちします。いいハンカチです。

女性は(フェイラー)好きですね。



一口メモ
知識

ラベルに関する意思決定

販売者は、自社製品につけるラベルのデザインも行なう。ラベルには、荷札のような簡単なものもあれば、パッケージの一部を構成する凝ったデザインのものもある。また、ラベルには、単にブランド名だけを表示したものもあれば、さまざまな情報を表示しているものもある。

ラベルはいくつかの機能を果たすことができる。ラベルが果たす機能としては、オレンジにサンキストという名前が押印されているように、製品あるいはブランド名を明確に表示するということが挙げられる。ラベルが製品の品質レベルを表すこともある。ラベルは製品に関する情報、生産者、生産地、製造年月日、原材料、使用方法、使用期限などを表示する。

魅力的なデザインのラベルは、製品のプロモーションにも役立つ。

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

