



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27年03月23日 第708号「週刊五十嵐レポート」

町コン経営塾「経営計画」にて

毎週日曜日に開催している町コン経営塾は、竹田メソッド(竹田ビジネスモデル)の総まとめである「経営計画」です。会計・決算書中心ではなく、理念先行型でもない、戦略中心の実践的な「経営計画」です。

ネットで通販をされている経営者の話、

「楽天やアマゾンに出店している企業は零細企業が多く、ゲリラ的に価格が激安。当面の競争相手はほぼ同じぐらいの規模だが、強者の戦略を採用しており、総合化である。広い範囲の商品群を持っている。しかし、楽天やアマゾンに出店している企業、競争相手も在庫を多く持っていない。配送に関しても、即日配送ということに関心は薄い。競争相手は、価格が安いだけで、大量の在庫を持っていないし、明日顧客に商品が届かない。

当社は、戦う土俵をズラす。ある特定した商品群だけ集中して資金を投下して在庫を豊富に持ち、明日には顧客の手元に届く。大量に、そしてすぐ使う顧客には価格は購入する決定権の一番ではない」

飲食店の経営者の話、

「顧客の声を聴き、ズレをなくし、新しいビジネスに繋げていく。顧客は商品そのものではなく、商品の働きを求めている場合がある。飲食店はBtoCと強く思っていたが、BtoBの仕事があると感じた。それは個室の接待。顧客の要望で個室のお店を作ったところ、個人客より客単価が上がった。時と場所と食事を共有する。接待は「場」の機能が重要だと感じた。弱者の戦略に沿ってBtoBもすすめていきたい」

顧客の動向、競争相手の動向を観察していると自社に合った戦う場のヒントを得ることができます。そのためには自社の商品・サービスを好きであること。もっと会社を良くしたいという情熱・向上心が必要。そうするとずっと「隙間」が見えてきます。あとはその「隙間」へ果敢に挑戦することです。おっと「弱者」であることを忘れずに！

ちょっと
なる出立事

竹田陽一先生の門下生(代理店)の山下奈々さんと菅谷信一さんが「竹田ランチェスターアカデミー」を立ち上げました。

会員制、月例勉強会を開催し、中小企業の業績に寄与することを目的に設立されました。

3月20日(金)講師:竹田陽一の設立記念講演がありました。

セミナーの内容は、社長の差別化学習法でしたが、最後に「アカデミー」の語源の話がありました。

古代ギリシャのソクラテスが道端で若者に哲学を教えていた。その後、弟子のプラトンが同じように若者たちに教えたところ、多く集まったため、みすばらしい建物で学校を開いた。外観はボロでも中で勉強する人たちの心は気高い。これがアカデミーの語源のアカデミカ。

日本で言えば、吉田松陰の「松下村塾」ですね。関心のある方は是非、門を叩いてください。

(一般社団法人)竹田ランチェスターアカデミー

代表理事 菅谷信一 理事 山下奈々 <http://lanchester-academy.jp/>



一口メモ
知識

製品ライフサイクル戦略(衰退期)

製品およびブランドの多くは、最終的に衰退段階に入っていく。売上高がゼロに向って落ち込んでいく場合もある一方で、売上高が低水準に落ち、その水準が何年間も維持されることもある。これが衰退期である。

売上高が衰退していく理由は、技術の進歩や消費者の好みの変化、あるいは競争の激化などである。売上高と利益とが衰退していくにつれて、多くの企業が市場から撤退する。撤退しないで残った企業は製品アイテム数を減らし、小さな市場セグメントや限界的な取引チャネルを切り捨てていく。販促予算も削減され、価格も切り下げられる。

弱い製品を維持するためにはきわめて多くのコストがかかる。儲からないのである。弱い製品を維持するには余分なマネジメントの時間や頻繁な価格や在庫の調整といった隠れたコストがかかる。

衰退期にある製品を識別することである。

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

