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05月11日　第715号「週刊五十嵐レポート」

竹田メソッド（ランチェスター経営）は間違いない

私は、コンサルティング会社10年、独立して9年、「町コン経営塾」を開催して7年が経ちました。コンサルティング会社に在籍したときには、全国を飛び回っていました。

独立してからは竹田メソッド（ランチェスター経営）に沿って、「弱者の戦略」を研究し、東京の下町を重点営業地域にし、近郊を最大範囲にしてきました。遠距離営業、広域営業をやらないと決めました。竹田陽一の教えを守り、週1回の経営塾（560回超）、月1回主催セミナー（第7期）を続けてきました。

昨年から税理士向けのランチェスター経営の勉強会をはじめました。今年になって学んだ税理士や一般法人が「町コン経営塾」を開催する動きが出てきました。「町コン経営塾」武蔵村山校（㈱宏進）が5月9日（土）にスタートしました。「町コン経営塾」銀座校（曲渕税理士）が5月16日（土）にスタート。新に中野の税理士、日暮里の税理士の2名が「町コン経営塾」の塾長登録をされました。東京都・近郊で「町コン経営塾」10箇所構想が見えてきました。

先日、ランチェスター経営全国代理店2015年1月～3月売上高（教材・CD、DVD、テキスト等）ランキングが発表。私は販売にほとんどウエイトを置いていませんでしたが、幸いにも4位にランクイン。東京では1番。（次回4月～6月はわかりませんが）。販売力＝訪問面会件数（70%）×質（30%）といわれています（「地域戦略」テキスト参照）。経営塾・セミナーの開催数の多さで救われました。ここで課題が見えてきました。継続して売れる仕組みの構築です。やるべきことが見えてきました。あとは実行していくだけです。

独立して9年、町コン経営塾を開催して7年が経ち、ようやくコツコツ地道にやってきたことが成果として出てきました。竹田メソッド（ランチェスター経営）は間違っていなかった。コンサルタントである私が実証してきました。しかしまだまだ夢（目標）の途中です。竹田は言います。「弱者は調子に乗るな！」

ちょっと気になる出来事

最近、我が家では毎朝、野菜ジュースを作ります。

ニンジン、りんご、グレープフルーツ、ヨーグルトなど。それにバナナが欠かせません。そのバナナはエクアドルの「田辺農園」に限ります。他のバナナでは美味しくないのです。（かみさんのこだわりです）

フィリピンバナナは6本199円（33円/本）、エクアドルバナナ4本199円（50円/本）、「田辺農園」のバナナは2本169円（85円/本）（ビッグエー小岩店調べ）

＜「田辺農園」は、世界有数のバナナ輸出国である南米エクアドルの、標高約300mで日本人の田辺正裕さんが育てているバナナです。

有機質肥料を使った「循環型農法」を採用。オゾン殺菌した水で品質を管理し、安全・安心への徹底したこだわりと環境に配慮した栽培をしています。味の特徴はその甘さとコクに加え、フィリピン産や台湾産にはない酸味も美味しさの秘密です。（ANAフーズのホームページより）＞

他社製品より高くても売れる事例です。

一口メモ知識

新製品価格設定戦略

通常、価格設定戦略は、製品が製品ライフサイクルを進むにつれて変化する。そして、導入期の価格設定戦略はとくに重要である。

【上澄み価格政策】

革新的な新製品を発明した企業の多くは、初期価格を高く設定し、喜んで支払おうとする人々から最大限の利益を搾り取ろうとする。市場の上澄み部分を確保しようとするのである。

上澄み価格政策は、次の条件の下で意味を持つ。①優れた製品の品質やイメージが高価格を支援しうること、②高価格でも十分な数の購買者が実際に強い需要を持っていること、③少量生産によるコストが、高い価格を請求できる優位性を打ち消してしまうほど高くないこと、④競合他社が簡単に市場参入を果たしたり、簡単に安い価格で参入できないことの4つである。

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
TEL03-3659-7703　Fax03-3659-7077　i-daruma@igarashireport.com