



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27年06月29日 第722号「週刊五十嵐レポート」

お客の評判で地元NO.1になるプロジェクト

ランチェスター経営にて「お客の評判で地元NO.1になるプロジェクト」がはじまりました。去る5月26日に東京で竹田陽一を招いて「お金のかからない経営改善セミナー（内勤社員を第2営業部に育て、業績を向上させる）を主催しました。

私の町コン経営塾に参加されている社長がセミナーを受講後、「お客の評判で地元NO.1になるプロジェクト」の研修を受けることになりました。研修のインストラクターは、私「町コン」五十嵐ではなく、女性の山下奈々氏（同じ代理店）です。なぜ、私ではないのか。内勤者の多くは、20代、30代、40代の女性です。50代のおじさんでは世代間ギャップがあって、合いません。

先日、第1回目の「お客の評判で地元No.1になるプロジェクト」が行なわれました（私は都合が悪く見学していません）。社長が経営塾で話されました。

「竹田先生のDVDを見ながら進めていきました。『会社は粗利益で生きている』『買うかどうかの決定権はお客が100%持っている』『中小企業の経営は厳しい』。社長が言うのとDVDの竹田先生が言うのでは大きく違う。（社長が言うのと裏を読む。ボーナスが下がるなど）。男のいかつい人が上から目線で言うよりも女性のやわらかく、ソフトタッチな言い方、そしてほめて、従業員はその気になり、聞く耳を持ってくれる。社内の顧客対応能力のレベルアップで、電話対応やお礼のFAX、お礼の手紙、報告・連絡、感謝の心など非常に実践的でした。今回の研修は大変良かった。第2回目も期待しています」

山下奈々氏からもメールが届きました。「昨日無事に顧客維持対策講座を終えることができました。何よりも社長がものすごく喜んでくれました。従業員に戦略を落とし込むことができた喜びと従業員たちが日ごろ、自分（社長）の経営戦略の勉強を認めてくれていたことを喜んでいました。従業員の意見の引き出し役ができ、私（山下）の役割が見えてきました」。

社長と従業員は一体になって顧客を大事にすること。良い会社になります。

ちょっと
気になる出来事

6月28日（日）付、日経新聞総合・経済欄にて「不動産向け融資最高」という記事。

「金融機関の不動産向け融資が膨らんでいる。日銀によると、2014年度は12兆2544億円とバブル期の1989年度（12兆1075億円）を超え、過去最高になった。大幅な円安に伴う海外マネーの流入や都心部の規制緩和で不動産開発が活気づいている」

第717号にて日経新聞の5日間の広告で9件の不動産投資セミナーの話をしました。相変わらず不動産市況は良いようです。

20年来の親しい不動産の社長と話をしました。彼は中国人（上海）の奥さんがいます。以前から上海と日本を行き来していますが、奥さんの親戚も日本の不動産投資に熱が入っています。物件はないかと探しています。しかし、彼に言わせると、売り物件が極端に少ないと。買い手はいくらでもいるが、売り物件がないためなかなか売買が成立しないと。彼の売り物件とは良質な物件ということです。しばらく続きそうです。



一口メモ
知識

価格変更の断行

価格構造や価格戦略の展開が終わると、企業はいつ価格の引き下げあるいは引き上げを行なうかという状況に直面する。

【値下げの断行】第一の価格引下げの条件として、旺盛な価格競争のもとでの市場シェアの低下が挙げられる。企業はまた、低コストによって市場を支配しようとして価格引下げを行なうことがある。

【値上げの実施】近年、多くの企業が価格を引き上げねばならなかった。彼らが値上げが顧客や販売業者、自社のセールスマンからも嫌われることを知っていたにもかかわらず、これを実施した。なぜならば、値上げに成功すれば、利益の大きな増加が可能になるからである。価格の引き上げを誘発する主な条件の一つとして、コスト上昇を挙げることができる。

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

（株）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

