



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07月20日 第725号「週刊五十嵐レポート」

若手経営者から学ぶ

旧・戦略社長のテキストに、「経営には経営の原則と社長個人の2種類ある。経営原則は、法則、物理、数学中心で、個人の好き嫌いは全く別。社長個人の都合は好き嫌い。感情は非法則的。

会社の業績を良くするには、経営原則を優先させることが大事。社長が自分の都合を優先させると、経営原則のウエイトが減少するので、業績が悪くなる。」と書かれています。

私のホームページへの訪問者のうち、スマホ・タブレットからの訪問者が1/4になり、直近では30%を超えるときもあります。近い将来、スマホ・タブレットがパソコンからの訪問者を越えることでしょう。スマホ・タブレット訪問者を無視できなくなってきました。

私の携帯電話はスマホではなく、ガラケーです。特に不便はないためスマホに変更する理由がありませんでした。ユーザーの立場に近づくにはスマホを持つしかないと決意しました。そして現在のホームページはスマホ対応にはなっていません。スマホからの訪問者では週刊五十嵐レポートはPDFのため、見づらいくちやいけません。

町コン経営塾銀座校に通っている30代の経営者にスマホの使用状況を聞いてみました。「情報収集はスマホからで7割はフェイスブックから。私も飲食店を経営しなければ、ガラケーでも不便はない。しかし今はスマホから飲食店を検索するので、いち早くスマホのユーザーになった。LINEで勤務シフト連絡を行なっている」。小岩校に通っている飲食店経営者は、「スマホ1台でほとんど処理している。今日のおすすめ料理、業務連絡はLINEで行なう。スピード・周知徹底とペーパーレス。決算書もスマホから見ることができる」。

第1弾はスマホユーザーになること。第2弾はホームページをスマホ対応にすること。第3弾はスマホに対して更に深掘りすること。個人の好き嫌いの主義主張ではなく、経営原則。つまり常に顧客起点であることなんですね。

ちょっと
気になる出来事

京成小岩にも新しい居酒屋がポツポツできてきました。たまに店の前を通ると店内は人でいっぱいでした。繁盛店です。ある日、かみさんとその居酒屋に行くことになりました。午後6時過ぎに入ったら、既に混んでいて、予約席が19時30分からでしたので、19時まで飲むことにしました。

「だっさい」をはじめ、多くの地酒が置いてありました。料理もおいしかったです。お金を払い、外に出ると、かみさん曰く、

「この店は1回来れば、いいわね」。

私、「えっ？ もう来ないの？」。

かみさん、「そうよ。もういいわ」。

私、「どうして？」

かみさん、「女性スタッフ(たぶんバイト)の対応が悪い。にぶいの」

私、「女性は厳しい。そこが怖い」

接客でリピートをなくしてしまいました。



一口メモ
知識

流通チャネルの機能

流通チャネルは生産者から消費者へ製品を移転させるものである。この機能は、製品およびサービスと、それを使用するであろう人々との間に依存する多くの時間や場所や所有といったギャップを克服することを目的とする。マーケティング・チャネルを構成するものは、以下のような多くの鍵となる機能を果たしている。

調査 交換を計画したり、それを助成していくための情報の収集

プロモーション 提供物についての説得的コミュニケーションを開発、普及

接触 潜在顧客を探り出し、これと接触する

適合 購買者の要求に見合うように提供物を調整したり、適合させる。

交渉 所有権や保有の移転を効果的に成立させる。取引条件の合意

物流 製品の輸送と保管 財務 資金の調達とその配分

リスク負担 チャネル機能の遂行に伴うリスクを引き受ける

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)

町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時~12時。

町コンランチエ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

