



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12月21日 第747号「週刊五十嵐レポート」

3年実績、長期推移の原則

ランチェスター経営(株)のCD教材に「中小企業の従業員教育 弱者の教育戦略」があります。

そのテキストに「3年実績、長期推移の原則」というものがあります。営業マン各人の始めた時点を出発点として、1年目の売上高、2年目の売上と現在に至るまで売上高のグラフを作ります。特別な教育を受けていなければ、最初の3年の実績で将来が決まってしまうというものです。

最初の3年間でCクラスの営業マンはその後AクラスやBクラスに入ることはなくずっとCクラスで低迷し、Bクラスの営業マンもAクラスに入ることなくずっとBクラスのまま。現在のAクラスにいる営業マンは、最初の3年間もAクラスにいたという事実がありました。

しかし、やはり例外があります。ある営業所でずっとCクラスの営業マンが2名いました。営業所長が変わり、「営業のやり方」を基礎からやり直したことで2名がAクラスの上位に入りました。良き指導者が現われると変わります。

私もリース会社に勤務していたとき、入社2年東京勤務後、3年目で札幌転勤になりました。その時、札幌から旭川へ出張の2時間の間、東京から来られた取締役(銀行OB)に財務分析の手ほどきをしていただきました。顧客の決算書2期分を見比べて、資金運用表を作ります。徹底的にやらされました。最後に取締役曰く、「五十嵐君、1日1社の決算書を見て、資金運用表を作りなさい。毎日やりなさい。そうすれば、(会社が)わかるようになるよ」。

今では、決算書を見れば、社長の会社に対する姿勢や性格がわかるようになりました。取締役と出会わなければ、私はずっとCクラスの間人でした。

中小企業の場合、社長が一番学び、それを持って従業員を導いていくことが重要であると痛感します。教育効果は従業員の素質×教材の質×教え方の質×回数。社長の仕事は教材の質と教え方の質です。参考になるのがNHKの「奇跡のレッスン」(世界最強コーチ)。目からウロコです。

ちょっと
気になる出来事

12月17日(木)、第7期ランチェスター経営戦略セミナー「財務戦略」を開催しました。その時にも、「フィンテック」の話をしました。

資金の調達。第三者から調達する場合、主に金融機関から借入にて資金を調達します。今は新たな調達方法として「クラウドファンディング」というものがあります。Webサイトを通じて投資家と企業を結びつけ、不特定多数から比較的小額で資金を集める方法。

あるクラウドファンディングのサイトを除くと、知っている漫画家が資金を募っていました。週刊誌に掲載した漫画が途中で終わってしまったため、未完結でした。それを完結まで書き上げ、書籍として発表するための資金200万円を募っていました。すると600万円集まり300%の成果でした。1万円。2万円。4万円等の募集金額があり、それに対する対価が漫画の原画や作者のサイン色紙などです。

資金提供者に対するリターンとして、リターンがない「寄付型」利子配当がある「融資型」権利や物品の購入による支援「購入型」の3つ。小規模で起業する人には面白い資金調達です。



一口メモ
知識

購買者の準備段階

標的対象は、購買に至るまでに経験する6段階のうちどれかにあるといえる。この段階とは、知名、理解、評価、選好、確信、そして購買である。

知名。標的対象が製品または組織をどの程度知っているかということである。彼らは全く知らなかったり、名前しかしなかったり、またはいくつかのことを知っているに過ぎないかもしれない。

知らないとすれば、知名度を高め、名前だけでも知らせることになる。

理解。標的対象は、企業や製品についても認知しているとしても、それほど多くは知らないだろう。

評価。標的対象が製品を理解しているとすれば、次の問題はどのように感じているかということである。「非常に嫌い」「やや嫌い」「どちらともいえない」「やや好き」「たいへん好き」という尺度でとらえることができる。

選好。製品を好ましく思っている、他の製品よりも好んでいるとは限らない。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

●「町コン経営塾」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

●「町コン経営塾」小岩校 土日集中講座 HP参照

●「町コン経営塾」銀座校、武蔵村山校開講中。

(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

