



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28年01月25日 第752号「週刊五十嵐レポート」

小さな成功で生活を変えない

1月20日(水)、八王子市、東京都中小企業振興公社主催の「商店街パワーアップ」で、私はランチェスター「地域戦略」の話をしました。八王子には、竹田陽一の弟子の「うさぎや」の小俣社長がいます(ランチェスター法則100周年記念セミナー講師。第638号参照)。小俣さんは毎週金曜日に社長塾を開催中(都内で毎週開催しているのは小俣さんと私だけ)。

小俣さんの社長塾に参加している整骨院のS氏の話です。2年ほど前に私のところにも遠くから来られました。その頃は、経営に悩んでいました。八王子には、多数の競争相手がいます。ランチェスター弱者の戦略を学んでも自分に落とし込むのは大変でした。当時の看板を見ると、「捻挫、打撲、挫傷、肩こり、腰痛」等、なんでもやりでした。いわゆる「絞込み」や「差別化」が全くされていなかったのです。頭では解っていても、実行に移せないのです。

商品を絞り込むとお客が減り、「売上」が下がってしまうのではないか。本当に「強み」だけ絞り込むんでお客がついてくるだろうか。目先の「小さな欲」と「疑いの心」が成長の大きな妨げとなります。

今年の1月20日の勉強会の受講者に、整骨院のSさんは元気ですかと訊くと、「Sさんは一つに絞ってからお客さんが来て、今は忙しくなり、社長塾に参加できないくらいです」と。早速、S氏に連絡してみると、「小俣さんのところで勉強して、去年の3月に看板を『足のしびれ』に絞りました。それからお客がどんどん来るようになりました。お客の大半が高齢の女性です。ベタベタ作戦です。手を触れたり、肩に触れたり、帰りの靴を履くときに手を差し伸べたり、ちゃんと見送ることをするように親切に対応しました(「顧客戦略」)。するとお客がお客を呼ぶようになって繁盛してきました」と声はずんでいました。

部分1位主義と顧客戦略でピンチを乗り越えました。私もうれしいです。「『小さな成功で生活を変えない』。利益が出たら、小俣さんからCDのフルセットを買って、毎日聴いて、地域一番を目指してください」と応援。

ちょっと
気になる出来事

今月の日経新聞の「私の履歴書」は小椋桂氏。

私は十代にタイムスリップ。

23日(土)の話の中で、第一勧銀に勤務しているとき、NHKホールで1度だけコンサートを開いたことが書いてあります。私はテレビで見たことを鮮明に覚えています。

当時、中村雅俊が主役のドラマ「俺たちの旅」が流行っていて、そのドラマに小椋桂の詩が流れていました。

「シクラメンのかほり」や「俺たちの旅」などがコンサートで歌っていました。

銀行マンってすごいなと思っていました。

(小椋桂さんが特別なんですけどね)

後に、住友銀行の宿沢さん(日本ラグビー監督)も出てきましたね。



一口メモ
知識

ノンパーソナル的コミュニケーション・チャネル

ノンパーソナル的コミュニケーション・チャネルは、個人への直接の接触やフィードバックによらずメッセージを届ける媒体のことをさす。これには、マス・メディアおよび狭域メディア、雰囲気、イベントの3つのタイプが存在する。

マス・メディアおよび狭域メディアは、印刷媒体(新聞、雑誌、ダイレクトメール)、電波媒体(ラジオ、テレビ)、ディスプレイ媒体(広告板、看板、ポスター)などである。マス・メディアは、広くほとんど無差別に顧客を狙い、狭域メディアは特定の顧客を狙うものである。

雰囲気とは、顧客に、ある製品を購入または消費しようという気持ちを起こさせたり教科したりするために仕組まれた環境を意味する。

イベントとは、標的顧客に特定のメッセージを伝達するために計画された催事である。

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

「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、豊岡校 開講中。

㈱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

