



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28年02月15日 第755号「週刊五十嵐レポート」

同志

税理士曲淵博史氏は、町コン経営塾銀座校を昨年5月(月2回土曜日)に開講して10ヶ月が経ちました。既に基礎コース(「差別化学習法」「戦略社長」「実行力の高め方」「早解リランチェスター」)を終え、上級コースの「商品戦略」「地域戦略」まで進んできました。

従業員50人以上の会社に訪問して、社長に「差別化学習法」DVDを見せたところ、1巻で終わる所が2巻全部見てしまった。社長、「これはいい!私を含めて幹部社員にも勉強させたい」と。そして「係長・課長のリーダーシップ」(全6巻)で出張経営塾を開催することになりました。社員の感想は、「リーダーとして何をすればいいか、正直わからなかったので、勉強になった。」「一番心に残ったことは、1週間で7割、1ヶ月で98%忘れてしまうこと。何度でも反復し、身につくまで学習したい。」「自分に投資する時間を作っていく」。

曲淵税理士、「どうなるか、不安でしたが、けっこう手応えがあり、参加者に喜んでいただけました」。師の竹田陽一が製作したDVD教材を見せるとインストラクターができてしまうのが不思議。ここに竹田メソッドの秘訣があります。

曲淵税理士は、3月22日の火曜日の夕方から毎週「基礎コース」を追加します。竹田メソッドを広めていきます。また今年中に顧問先の前で師の竹田陽一を招いてセミナーを開く予定です。

「地域戦略DVDテキスト」「陶山訥庵の戦略」に、「成功の条件として、必ず人のためになるという固い信念。本心から信頼できる協力者を作る。現地に行き、正確な情報を集める。緻密な実行計画を立てる。最後までやり遂げる断行能力を持つ」。

私は昨年8月イギリスにてランチェスター先生の墓前で「ランチェスター弱者の戦略」を東京で広めることを誓いました。ここに強い協力者である同志を得ました。竹田陽一のセミナーを全面的に応援していきます。自分の誓いを断行していきます。

ちょっと
気になる出来事

2月10日付、日経夕刊、「古本屋開業、人気集める」という記事。「新刊を扱う書店はこの10年で2割以上が店を閉じた。ところが、ネットの古本屋はここ6~7年で50倍近く増えている。古本には、新刊のような再販価格維持制度がない。仕入や品揃えから販売に至るまで、基本的に自分の判断で決められる。そこが大きな魅力。実店舗をもたければ開業のハードルも低い」。

アマゾンやネットのおかげで古本が全国で売れる仕組みがあります。小資本で開業することは可能です。参入障壁は低いため、競争相手は多い。コンサルタントも同じ。つまり弱者中の弱者の商売。

いうまでもなく、「弱者の戦略」である「小規模1位主義」「部分1位主義」「差別化」「接近戦」等で戦っていかなければ、(好きというだけで)継続することは困難ですね。



一口メモ
知識

プロモーション予算総額の確定

企業の経営者が直面する最も深刻なマーケティング上の問題の一つは、プロモーションにどれだけ金をかければよいかということである。百貨店王ジョン・ワナメイカーは、「私は広告の半分が無駄であることを知っている。しかし不幸なことに、無駄なのはいずれの半分なのかまったくわからない」とさえ言っている。

明らかなことは業界によって、また業界内の各企業、によってプロモーションに費やされる金額がかなり異なっていることである。化粧品業界では、売上の20~30%がプロモーション費用として費やされているが、産業機械業界ではわずか5~10%しか費やされていない。また同じ業界でも、プロモーション費用を多くかける企業もあれば少ししかかけない企業もある。

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

