



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03月14日 第759号「週刊五十嵐レポート」

笑いが止まらない

3月8日～11日、東京ビッグサイトにて「日経メッセ」(展示会)が開催されました。最新情報を入手する為に訪問。「JAPAN SHOP」を回っていると、見覚えのある会社が出展。5年前、私が主催したランチェスター経営戦略セミナーin大阪に参加された町工場の社長の会社でした(2011.11.7第536号参照)。

当時、下請から抜け出し、自社製品を製造販売はじめ軌道に乗りかかったときで、年商は200百万円を越えたぐらい。今は、社長を含め社員は20名の会社で毎年売上が110%～120%アップ。前期は360百万円、今期は420百万円ほど行く勢い。

毎年「日経メッセ」のような展示会に8回ほど出展。営業部隊がいないため、営業の仕組みの構築は「展示・催事」にウエイトを置いています。展示会は大阪より東京。東京の方が3倍コストがかかるが、集客は10倍以上あり、費用対効果を考えれば、東京になるとのこと。社長、「本当は税金を払いたくないんだ。うちぐらいの規模でも毎年15百万円以上払っている」、「シェアをとすごいね。5年前、取引してもらおうと思っていた老舗企業にけんもほろろだったのが、今では向こうから売らせてくれと言ってくる」とニコニコしながら話している。

(業界の市場規模が30億円。そのうち4.2億円、市場占有率14%)

ランチェスター「営業戦略」DVDテキスト「営業システムは戦争の陣組に」に、「どのような陣を組むかと、その陣組の中で戦闘をする兵士の技能とは『全く別分野』の課題になる。陣の組み方が根本的に間違っていたら兵士は戦いにくく、負け戦になる。経営では営業の仕組み作りになる」。

営業方法(陣組)には、1.訪問、2.店頭、3.媒体(ネット・DM・カタログ)、4.配置、5.展示・催事の5つ。5.展示・催事と3.媒体(ネット・カタログ)で販売店をどんどん増やし、エンドユーザーに届けるようにしました。自社生産、高品質、短納期、低価格という商品力「1」に対し、営業の仕組みは間違いなく「2」でした。当分、笑いが止まらないようです。

ちょっと
気になる出来事

この3月で出張経営塾が終わる会社があります。

2年前、3期連続赤字の会社があり、廃業を考えていました。

「まだ修羅場を経験していない。やるべきことがまだあるはず。やってから考えても遅くはない」。

それから構造改革をして、出張経営塾が始まりました。その後2期連続黒字を計上、財務体質も良好になり、事業承継となりました。

新社長は30代。「これからも勉強し続けてください。336時間/年×5年=1,680時間」。新社長のコメント、「学ぶ事を開始しております。それを今後一生続けていくこと。常に考え学び行動する事を心がけていきます。2年間ありがとうございました。ランチェスターすごいな。よく考えているなど素直に思いました」。

未来に幸あれ。



一口メモ
知識

人的販売

人的販売は、購買過程のある段階において、購買者の選好、確信、行動を形成する場合に効果を発揮するプロモーション手段である。広告に比べ、人的販売にはいくつかの独特の特徴がある。人的販売は、個々の人間が出会い他人の欲求や特徴を観察したり素早く判断したりすることができるといった、2人以上の相互作用的な関係を含んでいる。人的販売では、実際の取引から深い個人的な友情関係にまで及ぶ。あらゆる種類の人間関係が生じる可能性がある。

有能なセールスパーソンは、顧客との長期的な関係を築くために、顧客の心からの関心を保ち続けようと努力する。

しかし、人的販売は広告よりも長期のコミットメントを要求するため、販売部隊の規模は簡単には変えられない。人的販売は最も金のかかるプロモーション手段である。1986年の統計によると、生産財企業の1回のセールス訪問には平均179ドルかかっている。アメリカの企業は人的販売に広告の3倍もの費用を投下している。

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。

(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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

