



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06月20日 第773号「週刊五十嵐レポート」

難しいことには・・・

ある地方のスーパーの社長が第8期ランチェスター経営戦略セミナー「営業戦略」に参加されました。過去「営業戦略」は参加されていませんでした。理由は、スーパーのため、訪問営業する必要がないと考えていました。しかし、事情が変わりました。移動スーパー(軽トラックで販売。約300品目)に進出。

社長は、同族経営の3代目。父や叔父が取締役としています。今回の移動スーパーに進出することに役員全員が反対。賛成は社長1人。「採算が合わない。やめろ」。社長の責任で押し通しました。一步間違えたら「暴走社長」。

社長には考えがありました。高齢化が進み、店舗に來れない人もいる。移動スーパーをやることで新しい顧客を開拓できるのは、全国の事例を視察して決断しました。

2ヶ月が過ぎ、まだ単体では赤字ですが、確かな手応えを感じてきました。お客からの評判が非常に良いのです。父親の耳にも評判が入り、今では賛成しています。「そういえば、創業者(祖父)はリヤカーで野菜を売っていた」。

今まで店に來なかった人は、娘が他のスーパーで買物したものを食べていましたが、移動スーパーが自宅まで來るようになり、買うようになりました。また移動スーパーが到着するまで、近所の人と井戸端会議をするようになり、コミュニティが生まれました。買物をする楽しさはもちろん、人と話をすることの楽しさを知ったのです。

ランチェスター組織戦略テキストに「難しいことには、それと同等か、それ以上の良いことが隠されている」と書かれています。(元は、ナポレオン・ヒルの「思考は現実化する」の中の「どんな逆境の中にも、それと同等かそれ以上の、より永続的な利益の種子(たね)が含まれている」より)

社長は、「営業戦略」セミナーを受講して、黒字化のヒントを得たようです。創業して7年間赤字だったアマゾンのジェフ・ベゾス氏は「常に顧客中心に考えること」、「発明を続ける」、「長期的な視野で考える」を経営哲学にしています。会社の命と人の命に別状がなければ、試しにやってみることでですね。

ちょっと
気になる出来事

2011年4月よりユーチューブに動画をアップしてから5年が過ぎました。6月19日現在で1006本(公開、非公開、限定公開含む)になりました。およそ年間200本アップしたことになります。2日に1本。

最初にビデオを活用したのは、2011年2月に行った第1回ベトナム経営視察ツアーでした。それ以来、セミナー、経営塾、会社見学等に活用してきました。外付けハードディスクに保存していますが、6本になります。

目的は、ランチェスター経営(戦略)を広めるツールとして使っています。町コン経営塾(戦略社長塾)で社長たちが気楽に前向きな話をして、自社の経営に落とし込んでいる姿勢を見てもらうことです。

コツコツ地道にやっています。



一口メモ
知識

広報活動の主な手段

広報活動のプロは、企業、製品、従業員にとって好ましいニュースを見つけるか創造する。ニュース・ストーリーは自然に発生するときもあれば、広報マンによるイベントや活動によって生み出される場合もある。「スピーチ」も企業や製品のパブリシティを作り上げることができる。

広報活動に携わる人々は、標的市場に到達し影響を与えるために、「書面による資料」も使用する。年次営業報告書、パンフレット、記事、広報誌などがそれに該当する。ロゴ、社用箋、パンフレット、看板、書類、名刺、サイン、建物、ユニフォーム、社用車や社用トラックなどは皆、魅力的、特徴的、印象的であればマーケティング手段になりうるのである。

企業は、公共サービス活動に対して金銭や時間で貢献することによっても、大衆に好感を与えることができる。

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

