

メンター通信

第2号 発行元 メンターシステム(有)岩崎
連絡先 0593-98-0123

近況報告

ようやく第二号を発行できる余裕ができてきました。独立4ヶ月が過ぎまだまだビジネスにならない日々が続きますが、何とかやっています。二月二十四日の竹田陽一セミナーには、大変多くの方に参加して頂き誠に有難う御座いました。最終九十四名となり、関係者一同喜んでおります。反面、火花をぶち上げましたので、責任も重大だと感じております。中小企業が元気になって、景気がよくなる。商店が元気になって商店街が活性化する。一躍を担うのが、私の使命かと思えます。

経営は常に真ん中で考える

4ヶ月でいろいろなことを学び体験しました。登記にこんなにお金がかかるなんて。中々お金が入らない。ビジネスは厳しい。年が変わった。年を取った。ポリシー除去。1年間は生命保険が下りん。経営に対する考え方が変わった。楽天日記で広がる人の輪。社長は結構悩んでいる。長年商売をしていても、新規顧客を探すのは難しい。などです。

その中で常に意識をさせられるのが経営の大局図です。通常会社経営をしていると社内にいる比率が高いです。目に付くのは社内のことばかりです。顧客本位と言いつつも、社内のごことが優先されます。

その顧客よりも意識していないのが競争相手です。学生時代勉強は、自分なりにすることを誰にもとがめられませんでした。

しかし会社の業績は競争相手との関係、顧客との関係で決まってきました。社内経理帳簿が多少うまくいなくても会社は、つぶれることはありませんが、お客さんがいなくなったら

経営の大局図



ランチェスター経営戦略社長塾より

会社は生き残れません。

自分なりに頑張るといことは、個人的には許されても会社では許されないことです。競争相手以上の顧客対応をしなければならぬし、競争相手以上に時間戦略を実行しなければなりません。

中心で考えられる経営者こそが業界で1位の業績を残せる経営者ではないでしょうか。

中小零細企業は、顧客対策から始めよう！

経営の8大要因は、商品対策。営業地域。業界客層。営業対策。顧客対策。組織対策。資金対策。時間対策。です。ウェイト付けをすると営業関連で53.3%それではここから始めればよいのでしょうか。

競争条件が不利な独立したばかりの企業は、得意先が多いわけでもありません、1位の商品があるわけでもありません。

まして1位の地域などあるはずがありません。

他社とあまり変わらない商品、地域しかないとする。

何んで差を付けるか。それは顧客対策しかないわけです。

しかもお金のかからない方法でやる以外にないわけです。

「お金を掛けずに、手間を掛けて人間関係をよくなる。」

この方法を徹底することです。しかも顧客対策は大企業では難しい。

一般的に、人は自己中心的でほとんどの場合、自分のことしか考えていません。会社も同じで1日のうち15分しか考えていないという調査もあります。顧客対策という考えで、

お客様の立場でお客のことを考える時間を強制的にこのことから始める。これが顧客対策の最初です。

私も、今月は顧客戦略を考える月間として勉強していきましょう。

【顧客戦略の推薦書籍】

小さな会社は「一通の感謝コミ」で儲けなさい。竹田陽一(著) 価格：¥1,400

一枚のはがきで売上げを伸ばす法。竹田陽一(著) 価格：¥1,200

【イベント情報】

今月25日に竹田先生がこられるという情報が入りました。

伊勢新聞社さん主催で、場所：津都ホテル 料金：10,500円

日時：3月25日(木)懇親会12:00から 講演会：12:40～14:30

お問合せ先 059-224-0003 事務局藤本様

経営の8大要因のウェイト付け	
①営業関連、営業地域、ルート	
業界客層、営業、顧客	53.3%
②商品対策	26.7%
③組織対策	13.3%
④資金対策	6.7%

編集 メンターシステム 0593-98-0123

