

メンター通信

第31号

発行元

メンターシステム(株)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

儲けを追求すれば、儲けられない

7月8日のことですが、三重県中小企業家同友会という経済団体で支部幹事研修会というのがありました。

この会では、生の経営者の話を聞いて、その直後にバズセッションというを行います。

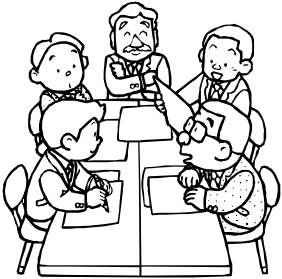
バズというのは、蜂が巣の周りを飛び回るときのブンブンという音のことだそうです。

同じ話を聞いても、人それぞれの考え方や受け取り方の違いがありますので、他人の意見を聞くことで更にこの講の効果を増します。

メンバーは5・6名で、お互いの意見を交換し合う方法で行います。

私は進行役を務めていましたので、意見を言うこともなく進めていました。

話は、「儲ける」ということに移りました。



そしてバズセッションの最後に一人のメンバーの方から、「ところで岩崎さん、あなたは儲けることをどう考えるんや」突然質問されましたので、答えがシドロモドロになってしまいました。

というわけで帰ってから、もう一度考え方を整理してみました。会社経営をしていて最悪の結果は、倒産して周りに迷惑を掛けることです。

ということとは、「倒産しないこと」がまず一番じゃあないかと考えました。

実はこのことも、先上げた中小企業家同友会で教えてもらったことで、副代表理事の旭電気前田社長から教えて戴きました。

倒産しないためには、粗利益を取り続ける必要があるわけです。粗利益を取り続ける・・・これを「儲ける」ことに置き換えますと、儲け続けなければならぬということになります。

だから儲けたいではなく、儲けなければならぬ。

では、もう一歩進んで粗利益を上げるにはどうすればよいでしょうか？それは粗利益をくれる人を、多く持つことです。

粗利益をくれる人とは、お客様です。

お客さんを多くすることです。

そのためには、お客さんに

好かれて、気に入られて、忘れられない。必要があります。

ところが粗利益を追求すると、お客さんに気に入られるどころかお客さんの顔がお金に見えてきます。

何を買ってもらおうか。この時点で、自分の事しか考えないようになります。

例えば良くあるお願い営業ですね。

「今月苦しいんで、1つ買ってください。」

「安くするので買ってください」

気持ちは解りますが、これを続けてもお客さんのタメにならないし、しいては自分のためにもなりません。

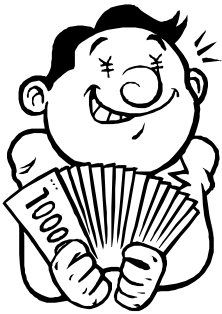
「儲けなければならない。」しかし「儲けを求めてはならない。」

これは、自分だけが豊になるために作物を搾取し続ければ、結局は自分自身が生きる場所もなくなってしまう環境問題とも酷似していると思います。

じゃあ、どう考えればよいか。

お客さんを創ることに専念することだと思います。

これがまた難しい、一朝一夕には行かない。



なぜかといいますと

「人間は本来自己中心的な考えしか出来ないからです。」

しかし相手のことを考えられるのも、人間だけです。

この事は、お客さんも無く、強い商品もなく、仕事もない。

こんな状態で独立すると良く解ります。

なんせ苦労してかき集めた300万円の資本金が、ドンドン減り、半年後には100万を切り、残り数十万までくるんですから・・・そりゃあ、お金の執着してしまうのもムリはありません。

結構スリルがありますよ。(笑)

このときに助けて頂いたのは、結局お客さんからの入金です。

しかも、取引先がない私にできることは、お客さんを創ること。

具体的には、ランチエスター戦略の話を聞いてもらえる機会があれば、出かけていって話をする事です。

この活動を続けていることで、少しずつですが状態が良くなりました。

これを如何に早くできるか。が問題です。

この差は何かといいますと、戦略実力があるか。無いかです。

引き続き、勉強下さい。勉強というより修行に近いものがあります。成功を祈っています。

営業に先立つ営業 その2

7月4日に名古屋営業塾が始まりました。

この営業塾を思いついたのは、松山に行ったときです。

ハガキコミュニケーションを推奨されている馬場先生の講義を受けたときです。

自分でも、こういうセミナーができないかなあと思いましたが、ハガキの使い方とか、いろいろなアイデアをお聞きすると経験から出てくるが多く、私にはとても真似が出来ない。

ならば、自分らしいものは出来ないか。

その結果、自分自身が独立してから、やってきてうまく行っていることを伝えようと考えました。

それが次の3つです。

ハガキ

ニューズレター

訪問営業

まずハガキですが、一人で仕事を始めるとお客さんは限りなく少ないわけですから、人と会う機会も他社に比べると大変少なくあります。

そこで、お客さんと知り合ったら、どうやって関係を切らずにいられるかということがとても重要になります。

それと自分と会って戴いたことに感謝を示すことも必要です。

そこで、はがきを出し続けることを決めました。

感謝を忘れないのは、自分への戒めです。

さて、こうしているうちに副産物が生まれました。

それは宛名書きをしている間、お客さんの住所そして名前を頭の中で描いてしまうことです。

つまりは、お客さんのことを考えてしまうことです。

次にハガキを書くためには、相手のことをいつも観察していなければならぬということなのです。

これまたお客さんのことを中心に考えねばならないということなのです。

ハガキの内容よりも、まず出し続けることが重要だということに気づいたのです。



営業は、どの会社も課題です

では、ハガキを出し続けて効果を上げる為にはどうすればよいか。
仕事と考えることです。

ということで今回は請求書と比較してみましよう。

皆さんは、請求書をいつ出すか決めていませんか。10日とか。

15日とか。月末とか。

仕事である以上は、いつその作業をするかを決めますね。

その次にすることは、作業の効率化です。

請求書では、フォーマットを決めます。

宛名を書く場所を決め、値段を入れる場所を決めます。

それから住所、電話、振込先を印刷します。

但し気を付けなければならないのは目的です。

請求書は入金してもらうこと。ハガキは人間関係を作ること。

ココさえ間違えなければ、ドシドシ効率化をすることです。

今回の名古屋の講義では、ハガキの書き方は、特別に、「一枚のお

礼状で利益を3倍にする法」の著者。

朝日心月さんに講義して頂きました。

実際に書くにあたって、大切な点は相

手のことを書くことです。

そこで次のような練習をしました。



具体的で分かり
易く解説されて
います

どうやって行ったかといいますと、二人一組になって、自己紹介
をします。

次に書式に従って、相手を褒めることばを紙に書きます。

お互いにカードを交換します。

それを踏まえて、ハガキを書きます。

「この度は、 にて大変お世話になりました。

さんは、……(賞賛の言葉)

さんの事業の成功を祈っております」

このような感じです。

なんだか頼りないような気がしますが、最初はこのぐらいの方が
よいのです。

私は以前コンピュータの仕事をしていました。

仕事で何度も打ち合わせはしていましたが、今にして思えばまだ

人間関係が出来ていなかったのです。

こちらから納品したソフトウェアが中々テストしてもらえず、私

は仕事の進捗が悪く少々焦っていました。

そこで私は仕事の状況をお知らせすると共に、テストの協力を依

頼したのです。

こちらはあくまで依頼のつもりだったのですが、相手はそうは受

け取ってもらえませんでした。

戻ってきたメールは、

「貴方とは仕事をしません。・・・さよなら」です。

私はこの一件で、文章で深い内容。特に感情的なことを伝えると大きな誤解を産むことを知りました。

そんなわけで、文章で何かを伝える特に個人的なことを伝える場合は、かなり人間関係を作ってからでないとやってはいけなと思います。

ハガキを始めた時は、少々頼りないぐらいで丁度よいのです。もう一つ付け加えます。

皆さんは、子供の頃に部屋を掃除しなさい。とか勉強をしなさい。と言われたことはありませんか。

そのときの言い訳の定番は、

「今やろうとしていたのに!」とふてくされませんでしたか。

そうですね。

いくら正しいことでも、相手から指摘されると大変不愉快な気分になります。

私のように技術系出身者、人に教える仕事をしている人は、特に気をつけて下さい。

正論をぶつけて人に教えることは、良いことかもしれませんが、人間関係とは全く別です。むしろ悪くなる危険があるということです。

私たちは、ビジネスでハガキを使うのですから、この点は特に気をつけて下さい。

メールも同じです。

このように点を勉強しながら、ハガキを出す習慣を付けていきます。ハガキの講は、全3回で行います。

その都度ハガキの欠点を補う

ハガキの場合は、何かきっかけがあると出しやすいのですが、(こ)ういふのをその都度ハガキといいます)それではきっかけが無い人とは、関係が途切れてしまいます。

何も無くても、定期的につながりを作るには、やはりニューズレターが有効です。

そこで、次の3回ではニューズレターを勉強していきます。

ニューズレターは、文章を長く書くことができます。

その特徴を活かして、自分の考えを伝えな



