

メンター通信

第38号

発行元

メンターシステム(有)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

ショップサイトを九八〇〇円でリニューアル

今年はホームページを刷新するぞ！

と意気込んで、はじめたのが今年の初めです。

構想もなく、正月元旦からコツコツと作り始めました。

戦略社長塾の内容、これまで支援させて頂いた内容、教材の販売などを必要事項を書き出して、始めたのでした。

ホームページのリニューアルは、昨年から考えていたのですが、中々手が付かず、ようやく始めることができました。

その原因は、どう使えば効果的なのか良く分からないからです。目的もイマイチはつきりしません。

こんな状態で、ああでもないこうでもない始めると最悪です。デザインにこだわり始めたのです。

そして遂に、自分の写真を加工し始めました。

写真を加工するというのは作業はそれほど難しくないのでありますが、手間隙(ひま)が掛かります。

たとえば、自分の写真を何かの写真の上に重ね合わせるとします。

そうすると自分の写真の周りの風景を消さなければなりません。

コンピューターソフトである程度は、切り取ってくれるのですが

細かいところは、拡大して一つ一つ消していく必要があります。

そんな具合で、初日できた画像はたった3個でした。

時間は掛かったのですが我ながら、いい仕事をしたなんて思っていました。

ところが翌日見て「なんじゃこれは？」

選挙のポスターみたいになっ

てしまったじゃありませんか。

まあ、恥ずかしい。

拳句の果てに、3日目に作成

したトップページを誤って消

してしまいました。

そこで初めて私は気づきまし

た。

戦略なきところに、戦術なし。

目的も何もなく、焦って作っ

た結果がこうです。



選挙用のポスターではありません。
使うべきか、使わないでおくべきか？

そこで今回の目的をはっきりするために、現在のどのページを見に来てくれているのかを調査することにしました。

こういうのをアクセスログといいます。

そうすると以外にも、ショップのページが多かったのです。

しかし今までにショップページから購入をされた方はほとんどありません。

そこでまず、このページをもう少し買い物をしやすくすることを考えました。

とはいえ、私はプロではありません。

このショッピングサイトをどうやって、きれいに作ったらよいかさっぱり分かりませんでした。

お金も掛けられない私は、腹を括って、今使っているホームページZINZIBI + ネットショップを研究することにしました。

素人向けのソフトでしかも少し癖がありますので、ホームページを作成しているプロからするとダメ出しされるかもしれませんが、

しかしテストマーケティングするには十分だと思えます。

教材の説明などは、ランチェスター経営さんの内容を利用して頂き、コツコツと作成していきました。

その結果、まあまあ満足できるものが出来たのです。

このソフトたった9,800円です。

ちゃんと買い物かごもありますし、購入もできます。

商品の入れ替えも、データを登録するような感覚で出来ます。

在庫管理など複雑なことをしない限りOKです。

売れるかどうか、分からないのに辺り構わず何百万円も掛けて店舗を建てる人はいませんよね。まずはテストマーケティングを

てはいかがでしょうか。

私は同じ轍を踏まないために、リニューアルの構想と優先順位を書くことにしました。

その手順に従っ

て、時間を作っ

てまたコツコツ

と作業をしてい

きます。

お楽しみに

1人当たりの販売が、あなたの会社を大きく育てる
ランチェスター戦略で、従業員1人当たりの年間純利益を3倍多くする法
間を置いた反復があなたの未来を築きます

【商品開発】 【マーケティング】 【販売戦略】 【顧客管理】 【在庫管理】
【ネットショップ】 【メールマガジン】 【電話サポート】 【研修講座】 【特定商取引法】 【法人税務の専門家】

1. 必ず従業員1人当たりの年間純利益を知る
経営者に知り続けるにはまず3つの、
中小企業の利益がどうなっているか、これを知らなければなりません。
利益の源泉方法は何通りありますが、従業員1人当たりの年間純利益が1番分かりやすくなっています。
パーソナルデータの、本人で計算して下さい。

中小企業を業績、1人当たりの年間純利益は、5000万円に近づけます。
中小企業1000程度の年間純利益アップを9割以上実現、メール送って取れば逆戻りです。

その他も詳しくお話し、1000万の1人当たり年間純利益目標を設定します。
この2つのデータは経営判断を決定する人にとって、とても重要なになります。

2. 経営は完全な実力主義の世界

リニューアルしたショッピングサイト。
<http://shop.i-mentor.jp/> か、 <http://www.i-mentor.jp/>
のトップページからお入り下さい。

「縁に感謝できていますか？」

私が三重県中小企業家同友会に入会したばかりの頃です。前知事の北川さんの講演があったときだったと思います。2次会に参加しようかしまいか。迷っていたときです。何を迷っていたかと言いますと

その2次会のメンバーと言うのが

宮崎本店の宮崎社長(代表理事)、旭電気の前田社長(副代表理事)、

橋本電子の橋本社長(副代表理事で、学校の先輩)

状況が分かります？

いくら私が厚かましいとはいえ、流石に行こうか帰ろうか。

迷うのも、うなずけるでしょ。

そのとき、たまたま隣にみえた平松産業の平松社長に

「俺なんか、行ってもええんやるか」

平松さんが「ええんと違つ」

この一言で、後押しされて、私はそのそうそうたるメンバーの中に入れてもらいました。

今でも忘れません。

「稲庭うどん」のことを「イナバうどん」と言って

「お前アホか、何にもしらんのやのお」

と前田副代表理事に褒められたことを。(笑)

前田社長とは、それまでに何度か例会の席が偶然一緒になり、可愛がってもらっていたのですが、それでも、そのときはその場に居るというだけで、ほとんど話の中には、入っていきませんでした。

このきっかけを与えて頂いた平松さんの一言には、今でも感謝しています。

ちよつと独立をして直ぐのときです。

その平松産業の平松社長が、北勢地域の支部長を務めることになり、そのときの

「副支部長をやってくれんか。」

という連絡がありました。

私は、考えたのです。

そついつ役職を務めるということは、

経営者と話が出来る機会が増える。

商売に繋がるかもしれない。

などと安易に、自分本位で、しかも打算で判断しました。人間とというのは勝手なものです。



その気持ちを見透かしたように

平松さんから「同友会の役員をやっているものが、業績が悪かったら、話にならんわな。」

まして、会社を潰すなんて……」

当時の私は立ち上げて右も左も分からない状態で、利益どころか、自分の給与すら出せない状態です。

案の定、その年の8月ぐらまでは、ラッチェスター戦略関連の売り上げは、ほとんどありませんでした。

その間は、以前からお世話になっていたインテグラルの谷井社長から、仕事を頂いて食いつないでいたのです。

「このままじゃあ。どう考えても一年持たん。」

焦りも出てきました。

そんなときに、立ち寄ったのが四日市商工会議所です。

このきっかけを作っていたのが、ニュースレターの4号でも紹介したりフォックスの国安院社長の10周年パーティーです。



ホームページより：クラフトの平松産業で検索

このときに伊藤鯉節店の川村さんに、商工会議所の田中さんを紹介されたのです。

その田中さんに会いに行った帰りです。

産業支援センターの水谷さんが出張にいられていると伺ってありましたので、覗いてみました。

そこで話していて、「ピーンと来ました」

専門家派遣事業を薦めてみよう。

私は以前から、支援センターの専門家として登録をしています。

最初は、ITアドバイザーとしての登録でしたが、これを機会に経営戦略の部門として、登録をしたのです。

そこで当時勉強会に参加されていたカワキタエクスプレスの川北社長に、お声がけをしてみました。

そうしたら、「いいよ。会社に来て」次に、モリの中村社長からも申し込みを頂きました。少しずつですが話をする場を与えてもらえるようになったのです。

しかしながら資金はそろそろ底を付き始めました。

両親からも、支援を買ったにも拘らず、一期目の決算を待たずにこのままでは、資金ショートすることが判明しました。

そして借入れが出来たのはその年の年末のことでした。

それから少しずつですが、企業に呼んでいただき、研修をするようになりました。

お陰様で、両親への借り入れも返して、未払いの給与も貰えました。

借り入れを、滞ることなく返し続けることが出来ています。

振り返ってみるとなんと多くの方に、助けられ、アドバイスを貰い、チャンスを与えて頂いたところか。

ところが人間というのは、恐ろしいもので、こういう気持ちをおぼれてしまうのです。

事実、来年度も同友会の役をして欲しいと依頼されましたが、もういい加減いいかなあ。なんて考えてしまいました。

また、紹介頂いた方に、ちゃんと連絡を入れたのだろうか。と不安になるときがあります。

私はランチエスター 経営竹田陽一先生から

「感謝は、感じたことを、言葉で射ることだ」

年月日	行号	お支払金額	お預り金額	差引残高	摘要
16-11-30	A	他. 破産代金 N°B-1	*109,000	*1,123,556	118H
16-11-30	B	*24,920	経 N°61	*1,098,636	118H
16-11-30	B	*150,088	N°62	*948,548	118H
16-11-30	B	*58,717	N°63	*889,831	118H
16-11-30	B	*150,384	N°64	*739,447	118H

どん底は、この時です。来月で資金が底を

言葉で射るとは、直ぐに伝えることだと教えてもらいました。

その場、その場で葉書を書き、紹介を頂いたらその人にも葉書を書くようにしていますが、でもどこかで忘れてしまっていることがあります。

この紙面を通じて、感謝の気持ちが伝わればと思っています。

この文章を書こうと思ったのは実は、2月1日に49回目の誕生日を迎えることができたからです。

良くここまで無事でこれたなあ。と思ったからです。

まずは大した病気もせず、ここまでこれた体を授けてもらった両親に感謝です。

そして、どうか業を営増させて頂いている皆さんに感謝しております。

ご縁を頂いたことに、感謝をし続けるというのには本当に難しいことですが、これからは修行を積んで生きていたいと思います。



