

「形は心を動かす」

1. 200号にあたって

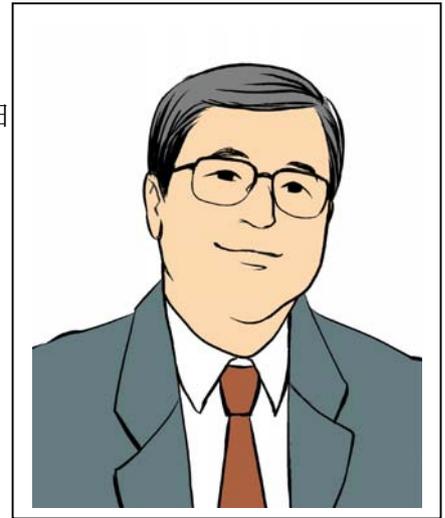
この「E-SIRYOU」は、当社のメール・マガジン「AMIニュース」で「本日のコラム」としてご紹介しているものです。2007年3月1日に「夢を着に」というテーマで第1号を発刊してから、基本的に毎週発行し続けて来ました。

(参照：<http://www.web-ami.com/siryu/001.pdf>)

2008年12月6日には、100号に到達して「意先筆後」というテーマで200号に向けての意気込みを書いています。この中で、200号は、2010年11月中旬と予測していましたが、昨年秋に突然の腰痛で1週間飛びましたが、ほぼ予測通りとなりました。

(参照：<http://www.web-ami.com/siryu/100.pdf>)

200号はあくまでも通過点なので、次の300号に向かったの節目でしかありません。この節目にあたって意気込みを書いておきたいと思います。



2. 「継続は力なり」

現在、私は、満61才4ヶ月という年齢に達しています。平成6年に船井総研で客員経営コンサルタント養成学校の資格(参照：<http://www.web-ami.com/profile.html>)を得て翌年7月に独立開業したのです。会社としても15年4ヶ月の経歴を持っています。

しかし、一口に経営コンサルタントと言っても「生業」として継続することは非常に困難な課題が多いのです。当時、指導して下さった宮内亨先生(現在は、自営)が「心観学術体」という言葉で、「心」(こうあるべき)「観」(時流の方向性)などのレベルでは、お客様は満足しないと口癖のようにおっしゃっていて、「学」(どの分野で)「術」(どういうやり方で)「体」(実践のノウハウ)の3拍子が揃う事が大切だと教えて頂いていたのです。

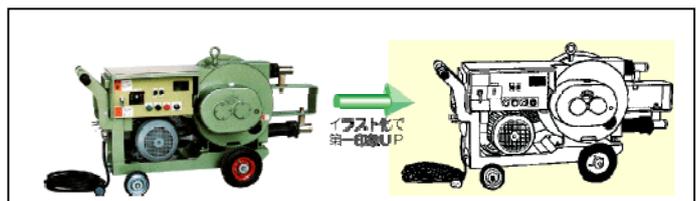
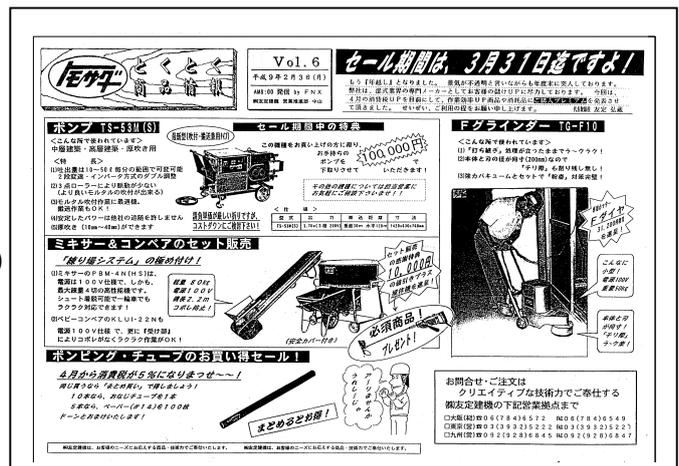
私は、「Faxちらし・3段活用マーケティング」という商品をつくり、

「学」(販売分野で)

「術」(Faxを活用するチラシ術で)

「体」(3段活用でレスポンス率を向上させる)という独自の分野を切り開いたのです。

右掲は、当社の第1号のお客様である(株)友定建機さんで実践したものです。この当時は、ワープロで原稿を書き、それをB4の台紙に貼り付けるという原始的な方法でした。商品はスキャナーで読み取り、そのソフトで不要な部分を切り取るという状況でした。右下は、その後、イラストレーターで線画化が出来るようになり、Fax送信でも黒くつぶれる事がなくなりある意味、プロとしてレベルアップしたのです。「継続は力なり」と言いますが、やり続ける事で技術



の進歩が出て来るのです。

3. 「会わずに売る」

右掲は、最近の事例です。このお客様では、当初はFax送信ではなく、営業マンの手渡しで行うという指導をしていたのですが、なかなか、成果に繋がらなかったのです。そこで、Fax一斉送信という手段に切り替えたのですが、お客様の言葉によると「先生の言う通り、余り訪問しないお客様からもいろんな商品の注文が来る」という状況になり、いわゆる「会わずに売る」という状態を示したのです。

今、このお客様では「新規開拓」のツールとしてFaxを活用しており、Faxで送るという事でお客様から競合他社に情報が漏れるという危険性を孕んでいます。相手に知れても対抗できない価格の消耗品で訴求しているのですが、真の狙い(戦略)は、地域一番の在庫を誇る「ねじ」の販売で「利益」を稼ぐという点が隠されているのです。同社では、今後1年間で、しかも、京都・滋賀のエリアで新規顧客500件獲得を目標に展開されています。

いくら「会わずに売る」と言っても限界があります。例えば、戦略となっている「ねじ」の販売は、安いと言うだけではお客様はノって来ないのです。「欲しい時に、欲しいだけ」という供給体制が優先されるのです。同社は、新規のお客様で消耗品の納入からお付き合いして、徐々に信頼関係を構築した上で本命の「ねじ」の提案を行うようにしています。

丸福産業株式会社
〒600-0001 京都府京都市中京区錦町
TEL: 075-661-2171 FAX: 075-661-2172
E-MAIL: info@maruho.co.jp

4. 「知識・経験・根性」の3拍子

このように、「Faxちらし・3段活用マーケティング」でスタートした会社ですが、この15年4ヶ月の間に、いろんな経験を積んで来ています。「Faxちらし」を中心としているのは、今も変わらないのです。当然、時代の進歩でホームページやメルマガなどの要素も加わっていますが、基本は、「ザイアンスの法則」にあるように、Faxちらしで良好な関係を作った上で、担当の営業マンが「真の商品提案」を行い、その商談がスムーズに展開するように「MMQC」で「手順・ツール・トーク」の指導を行っているのです。

61才の今、この道を究める事しか選択肢はないのです。「Faxちらし・3段活用マーケティング」と「MMQC」の組合せで、いつか聞いた「21世紀は企画の世紀」という事を実践しているのです。お客様に豊富な「経験」と幅広い「知識」をご提供する事で「売上アップ」に貢献し続けたいと願っています。ブレずに、この道を歩み続けたいと思っています。ご支援のほどお願いします。

【まとめ】

1. 200号の節目で、300号への意気込み
2. 「継続は力なり」..やる続けるから進歩する
3. 「会わずに売る」..新規のお客様を探すのに有効な手段
4. 「知識・経験・根性」..ブレないで、この道を歩み続ける

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】