

「縁・運・つき」と「利他の精神」

1. 若い時の経験が活きる

右掲は、604号「縁・運・つき」と「福の神様」と題して初めて「縁・運・つき」について書いた記事に使ったイラストです。NHKの「鶴瓶の家族に乾杯」という番組で「若手女優の永野芽郁(18才)さんに、芸能界で生き抜くコツとして「縁・運・つき」の3つが大切だと教えていたのです。簡単にはいろんなご縁に恵まれて多彩な人脈を形成して、運のよい方とであって、自分に「つき」を呼び込むのだそうです。その為に「出来ない」と決して言わない事がポイントと教えていた」と書きました。最近では、669号「縁・運・つき」と「創発進化」でノーベル化学賞を受賞された吉野先生の記事でも引用しています。



私自身は、トヨタ系販売店時代の人脈が今日にも大きく貢献しているのですが、'95年に独立起業した当初は「人脈」という概念がなかったと言って良い程にセミナーで集客する事に頼っていました。船井総研の客員経営コンサルタントという資格を得て、無鉄砲にも独立起業したのですが、サラリーマン時代の友人たちに「AMIブレティン」というA4で2枚の情報誌を作成して郵送するという戦術しかなかったのです。しかし、運よくサラリーマン時代にお世話になった富士通系のシステム会社から「PL法セミナーを手伝わないか」という誘いを頂き、若い営業の方と一緒にセミナー参加者をフォロー活動したのです。その活動で得た名刺を頼りに前述の「AMIブレティン」を郵送した中から、弊社の第1号のお客様から問い合わせが来たのです。

「AMIブレティン」は、トヨタ系販売店に入社した1年目にサービス部向けの「ブレティン」づくりを担当した経験と、営業所で実施したOJT活動で「車検DMを活用する経験が合わさって「郵送」に威力を感じていたので実施できたのです。創業間もない頃ですから、当初の資本金は日に日に減少する状況だったが、100通の発信を毎月実施していたのです。コピーは10円玉を持って近所のカメラ屋さんで行う状況だったので、1ヵ月の費用は約1万円だったのです。たぶん、サラリーマン時代の成功体験がなかったら、成果が出るまで待てずに中断していたと思い、今から回顧すると非常にゾッとするような際どさだったと思います。本当に「若い時の経験」が活きたと思います。

2. 「Faxちらし・3段活用マーケティング」の誕生

弊社のような経営コンサルタントという職種は、目に見える物を売るのではないから新規のお客様を獲得する手段に工夫が要ります。右掲は、弊社が「Faxちらし」を謳ったセミナーのB4横の原稿です。平成9年10月に行ったセミナーですが、前述の第1号お客様の成功例や水道部材業やファミレスの会員管理の例を挙げて告知しています。

このセミナーは大ヒットで数多くの参加者があり、手芸用品の卸売業や事務機販売会社などのお客様が誕生したのです。この手芸用品卸売業では、1個300円の除電リングというレジ回り商品が僅か3ヶ月で200万個を完売したという成果を出して自信になりました。その後「Faxちらし・3段活用マーケティング」とバージョンアップして定期的にセミナーを開催しました。

「3段活用」とは「手順・ツール・トーク」の3要素をキチンと準備した上で、第1段として、Faxで告知してレスポンスに対応する、第2段として、関心を持ったがアクション出来なかった名簿の内10分の1の対象者に電話フォローすると第1段のレスポンス数と同じだけの関心客が炙り出し、第3段として、営業がクロージング活動するというストーリーでした。

AMI流「Faxちらし・マーケティング」セミナーのご案内!

開催日時 日 時:平成9年10月3日(金) 9時~12時
場 所: (有) 船井総合研究所 2F 有明会館
〒135 東京都江東区豊洲4-12-19 (中洲駅徒歩5分)

主 催: 有明会館 エー・エム・アイ
(株) 船井総合研究所 船井 明彦 氏
〒135 東京都江東区豊洲4-12-19
電話: 03-7731-4102 (代)

実 務 員: 船井 明彦 氏 (船井総合研究所)
問合せ先: 船井明彦 氏 エー・エム・アイ 担当: 船井 明彦 氏
申込方法: 以下の申し込みフォームにて「申し込み」を FAX して下さい
※ 申し込みは、開催前日までにお願いします。

※ 申し込みは、開催前日までに「申し込み」を FAX して下さい
※ 申し込みは、開催前日までに「申し込み」を FAX して下さい

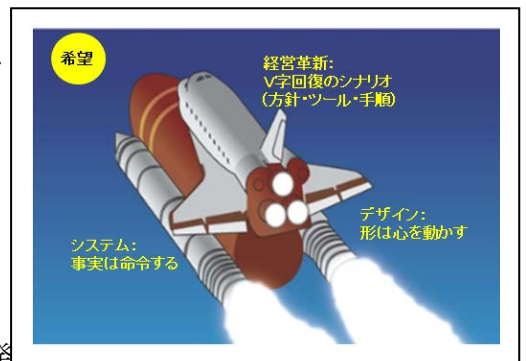
3. 有効なコンタクト戦略

このような成功体験があつて今日に至っているのですが、前号でもご紹介していますように、2025年事業承継と公言していますので、これから、三男の事業基盤として新規のお客様づくりが最大課題になります。その解決策には、いろんな手法がありますが、前項のセミナーで得たお客様は現在に残っていないという事実がありますので安易な方法ではムリが生じます。「縁・運・つき」という言葉を第1項で笑福亭鶴瓶師匠のものだにご紹介していますが、「縁」の濃さが重要なのです。現在も残っているお客様はサラリーマン時代の人脈という事実があるので、三男にも若い内にいろんな方々と出会って濃いご縁のお客様に出会って欲しいと思っています。

コンタクト戦略と一口に表現しますが、今はやりのSNSを利用した物やHPからの問合せから、展示会へ出展する方法やセミナーなどを行うのも一つの手法です。これらは、一過性に終わり易いので、「縁・運・つき」という笑福亭鶴瓶さんの言葉に戻りたいのです。何故なら、「縁」というのは相互に波長が合うという事なので、同じ世代という事が多いのです。同じ世代の人だから長くお付き合いができるという特性があるのです。

この意味で、三男には中小企業家同友会青年部に参加してもらって同じ世代の方々と交流する方向で活動してもらっています。同世代から刺激を受けているので、三男のモチベーション向上にもつながっており大いに役立っています。今は、自分の基盤となるシステムづくりを優先させているので、先の青年部会だけに絞っています。時間が経過して基盤が出来てきたら、社員を雇い、他の団体などにも参加するようにして、新しいご縁を頂けるようにしたいと思っています。

右掲は、弊社のイメージを表したのですが、経営革新をデザインとシステムを使って「希望」に向かうという物ですが、ワン・ストップで「決める」事ができて、さらに、それを「形」に表して発信できて、その上、システムで支援できるという3本柱なのです。実際に、弊社のお客様では、システム面では一部業務代行まで請け負う形で深く貢献するようになっていきます。もちろん、デザイン面でも、「Faxちらし」による情報発信やHPから問い合わせが飛び込むなどのマーケティング支援でも貢献しています。このように、中小企業の弱点である「決める」という事で貢献し、それを情報発信する事でマーケティング面で貢献し、その上、システムで状況を見える化して貢献しています。



4. 「縁・運・つき」と「利他の精神」

私は、現在、大阪商工会議所の異業種交流会「経営サロン」と大阪府中小企業家同友会の阿倍野住吉支部に所属しています。いずれの会も若い人が活躍するようになっていきますので、邪魔をしないように心がけています。「経営サロン」では会合の案内やその参加申込などを管理して運営に貢献しており、中小企業家同友会では「小グループ会」の運営サポートで貢献しています。これらの活動を通じて若い方々とご縁ができる事が大きな喜びであります。何故なら、時代の先端に行くことへの関心度では若い人に適わないからです。本当に、学ぶことが多いです。

このような活動を通じて何かしらの貢献をさせて頂いており、その中から弊社への仕事の依頼も飛び込んで来るようになっていきます。ところが、会合に参加する若い人の中には即結果を求める方が多く、会の雰囲気を見て次回から来ない方がいらっしゃるのです。余裕がないと言えばそれまでですが、もう少し、ご縁を結ぶ努力をされたらと思う方がいらっしゃいます。このような方に「利他の精神」や「黄金律」を話しても「余裕がない」で終わりそうです。故船井先生は「Give&Give」と教えて下さり、普通なら「Give&Take」で「Take」を期待するのですがヒタスラ「利他の精神」で臨むように教えて下さったのです。英文学者の故加島先生の「求めない」という詩集は私の心に大きく響きました。「利他」や「求めない」をこれからも実践したいと思っています。