

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2016年2月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『500人と深く付き合う』

「お客様が5年に1回車を買替えるのであれば
常に500人のお客様とじっくりつき合えばいいのではないかと？」
(「不景気でも儲かり続ける店がしていること」米満和彦著 同文館出版より)

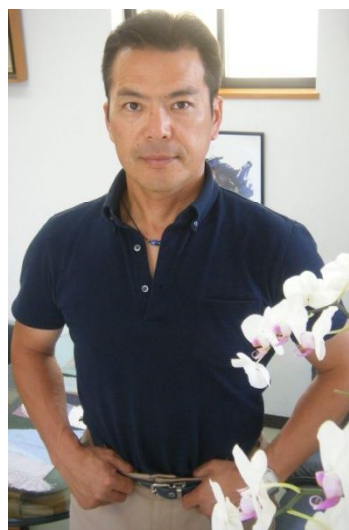
あなたの会社やお店はいったい何人のお客様がいれば成り立ちますか？
1万人？5万人？それとも10万人？・・・おそらくそんな数にはならないですね。
小さな会社なら数百人、中小企業でも1千人もいれば十分なはずです。
多くの会社やお店は「多くの人に広告を訴求すれば儲かる」「多くの地域に営業を行えば儲かる」と考えます。でも、多くの人や地域に影響を与えようと思うと一人ひとりに対しての訴求力と営業力は弱まり、フォローは手薄になり、訪問コストは増え、在庫は多くなり、社員数も営業所・店舗数もどんどん必要になります。広い地域の多くの人と薄いコミュニケーションを取るよりも、限られたエリア・客層に対して、濃くて継続的なコミュニケーションを取るほうが結果的には利益性が高まります。この考えは経営資源の少ない中小企業が採用すべきランチェスター戦略の弱者の戦略である第一法則とも合致します。

冒頭に引用したのはあるトップセールスマンのお話です。彼はカーディーラーの営業マンですがわずか500人のお客様を大切にすることによって何年もトップセールスマンとしての実績を残しています。

一年に100台の車を販売できればトップセールスマンになれる。一人のお客様は5年に一度車を買替える。だから彼は500人のお客様との関係を深く長く濃いものにしようと考えました。そして、一人のお客様と年に6回のコミュニケーションを取るために毎日手紙や訪問、電話、ニュースレターで接触する実行計画を立て、それは日々実行したのだそうです。

彼がそれを実行するために必要な時間は一日何時間だと思いますか？・・・**たった2時間**だそうです。彼はこの2時間でわずか500人のお客様をファンにしているわけです。「多くの人に広告訴求すれば」「多くの地域に営業すれば」・・・これは小さな会社やお店が陥りがちなワナの一つです。会社やお店が本当に大切にしなければいけないお客様はいったい何人なのでしょう。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅
電話/086-275-0676
FAX/086-275-5267
メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

4つの資格のプロ
だから安心です！
1級建築士
1級建築施工管理技士
1級土木施工管理技士
宅地建物取引士

ホームページ 月本建設 検索

「頼んで良かった」(´v´)と言われる会社です！

コラムでコラボ



みんなで作る 楽しいニューズペーパーです
営業ネタにご活用ください。

H.28 2月号(2) 発行:一級建築士 月本康寅

自分でできるメディカルチェック

頭痛を解消したい方に

季節の変わり目は、頭痛を感じるが増える方が多いようです。

頭痛の時はまずうなじの上にある風府(ふうふ)というツボをグーッと押します。

次に手の指にあるツボを傷む場所に応じて刺激しましょう。

ひたいのあたりが傷むときは前頭点、

髪の毛の生え際から頭の頂部が傷む時は頭頂点、後頭部が傷むときは

後頭点、偏頭痛の時は片頭点を痛いくらいに強めに刺激します。

■左右の手のイラストを用意しました。

ぜひご覧ください。

●前頭点… 人差し指の第二関節の親指側にあります。

●頭頂点… 中指の第二関節の人差し指にあります。

●後頭点… 小指の第二関節の外側にあります。

●片頭点… 薬指の第二関節の小指側にあります。



刺激の仕方

反対の手の指でツボをしても効果はありますが、道具を使った方がより効果的です。

たとえば爪楊枝を5本くらいはねたものや、ヘアピンの先など先の尖ったものなどで

ぐーっと3~5回ほど押しましょう。刺激の痛みの方が強く感じるくらいが、おすすめで

す。

最近の犯罪状況(その124)

午前2時ごろ、セルフ式ガソリンスタンドで、車で乗り付けた複数の男が現金精算機をバールのようなものでこじ開け、売上金約5万円を盗んで逃走した。窃盗事件として捜査している。同署によると、ガソリンスタンドの防犯カメラには少なくとも3人の男が映っていた。全員が黒っぽい服装だったという。

.....
皆さまのご自宅・会社を泥棒から守るお手伝いをさせていただきます。

TEL : 086-252-2299

(株) シールド 本多高明



◆◆◆冬の健康管理法◆◆◆

気温もグンと下がり、本格的な冬まっただ中。この急激な気温の変化や乾燥した冷たい風によって、体調を崩す人が増える季節です。今月はこの季節を健康に過ごすための4つのポイントをご紹介します。

②しょうが紅茶で体の中から温かく!

季節、寒さと同じくらいなのが乾燥です。

空気が乾燥すると、ノドの粘膜が乾燥して炎症をおこしやすくなり、ウイルスを防御する力が衰えてきます。

冬に風邪やインフルエンザが猛威をふるうのは、この乾燥のためです。そこで大切になるのが、乾燥から防ぐための水分補給。水分は、鼻やノドの粘膜を潤し、ウイルスの侵入を防いでくれます。

特に冬場の飲み物としておすすめなのがしょうが紅茶。しょうがはご存じのように体を温めてくれますし、解毒作用も期待できます。しょうが紅茶の作り方はとても簡単で、熱い紅茶にすりおろしたしょうを10gほど加えるだけ。お好みで黒糖やハチミツなどを入れるとおいしくなります。すりおろすのが面倒な人はチューブのしょうを利用してかまいません。

■ほぐゆる庵~relax&conditioning■

「移動巡回型施術院 ほぐゆる庵は出張専門の整体院です。痛みの原因から解決します!!!」

一度ご相談ください。

TEL : 080-6337-3315

オフィス ニコスコ 高野よしくに



経験から生まれた言葉を残した哲学者としての孔子

順境の時こそ自らを省みる

■君子は諸を己に求む。小人は諸を人に求む (衛霊公篇)

孔子に「仁」という教えがあります。これが百五十年ほど後の孟子の時代になると「惻隱の情」や「羞惡の情」などと、より洗練された言葉になります。このように孔子の教えは時代に合った形で変化し東洋思想の根幹をなくしていくわけですが、それを思うと、孔子の存在は途轍もなく大きなものだったことが分かります。

孔子の語った言葉は聞けば納得といったものばかりですが、ここまで簡潔な表現で人としての生き方を説いた人はそれまでいませんでした。その言葉を孔子本人ではなく、孔子を慕う弟子たちが書き留めて編纂したというところも『論語』の持つ価値であり、大きな魅力ではないでしょうか。

■「楽しい論語塾」より抜粋

