

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 2024年9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

■『昭和世代は大量の行動が成功の鍵』

Z世代はコスパ、タイパを重視してムダなことはしたくないという世代気質があると教えてもらいました。

しかし、ダイレクト・レスポンス・マーケティングのボスであるD・ケネディ氏が、あるクライアントから「どうしたら1ヶ月で100人の新しい患者が集まるのですか？」と質問された時のこと。



ダン・ケネディ

ケネディ氏は、「そのご質問には望みどおりの答えはできません。なぜなら100人の新しい患者を集められる方法なんて知りませんから。私が知っているのは、1人の患者さんを得るための100通りの方法です。そして、その全てを実行しています」と答えました。

このエピソードは、成功のためには多様なアプローチを試し、積み重ねていくことが重要であることを示しています。

私の講演の師匠である木越和夫先生も、似たような考えを教えてくださいました。

「ワシは名刺をテーマにした講演をやっている。でもな、名刺一枚を変えただけで翌月から売上がどーんと伸びるなんてことはない。これは百分の一だ。

商売というのは百分の一を100個積み重ねてやっと上手く行くんだよ。」

限られたリソースの中でビジネスを運営している場合、単発の大成功を狙うよりも、日々の小さな行動の積み重ねが最終的には大きな成果をもたらす、というのは昭和世代的な思考なのでしょうか？私は成功への道は、タイパより、一步一步積み重ねた行動の先にある、と思うのですが・・・

●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

ホームページ⇒



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

「頼んで良かった」(v)と言われる会社です！