

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 2025年4月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『試して即決！企業が生き残るためのスピード戦略』

某コンビニチェーンのオーナー向け講演会に登壇した時のこと。
本部担当者に「一年間売れ続ける商品は全体の何%ですか？」と質問しました。
その答えは「5%程度」。つまりほとんどの商品は一年も売れ続けないということです。
資本力と開発力と仕入れ力がある大手企業でさえ、成功する商品はわずか5%。

5%

さらに「商品を並べてどのくらいで売れるかどうかを判断するのですか？」
と尋ねると、「一週間です」とのこと。このスピード感に私は驚きました。
わずか一週間で結果が出ない場合にはすぐに次の商品に替えるわけです。

1Week

私たちがこの企業から学ぶとしたらどんなことが考えられるでしょうか？
まず大切なのは「試す」こと。商品やサービスを市場に出し、短期間で結果を確認し、ダメなら
すぐに改善または撤退する。この判断の速さが、これからの競争を勝ち抜く鍵になります。

また、スピードを上げるためには、意思決定のプロセスをシンプルにすることが不可欠です。
社内で何度も会議を重ねるより、データを基にすぐに判断し、小さなテストを繰り返す。
この「トライ&エラーの文化」を根付かせることで、今後の変化の激しいビジネス環境でも
生き残ることができます。

変化スピードが加速するビジネス環境下で成功の確率を上げるために、私たちもトライ&エラーと
スピードを意識した経営を実践していきましょう。

●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

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！