



あなたの会社を黒字化させる売上向上策

～実行すべき3つの方法～

既存ビジネスの売り上げを上げる方法として ①既存顧客への売り上げを上げる方法 ②新規顧客を開拓して売上を上げる方法があります。

そして、既存ビジネスではなく、③新規ビジネスを創出し展開する方法もあります。

①は「セールス」、②は「マーケティング」、③は「イノベーション」と言うことも出来ます。

売上向上を目指すには、この3つの方法を同時並行で行わなければなりません。以下、個別に説明していきます。

【既存顧客への売上を上げる！】

売上を上げるとなると、新規顧客の開拓をイメージする社長が少なくありません。しかし、既存顧客への売上を上げることを忘れてはなりません。

業界によっては、既存顧客への売上を上げることが困難な場合があります。たとえば、住宅販売業の場合、以前に住宅を購入したお客様が、生涯のうちさらにもう1棟の住宅を同じ会社から購入することは極めてまれでしょう。しかし、そうしたお客様であっても、アフターサービス、メンテナンス、リフォームなどの住宅関連商品・サービスに対するニーズは高いのです。同一商品・サービスではなく、関連商材に視野を広げれば、ビジネスチャンスが増大します。

また、目先の売上向上策だけでなく、既存顧客を優良顧客へ、優良顧客をファンへと変えていく活動も必要です。既存顧客があなたの会社、従業員、理念、商品、サービスなどに「共感」することにより、ファンが増えています。ファンが増えることにより、「紹介受注」というカタチでの新規顧客獲得につながる可能性があります。なにより、あなたの会社の価値が向上します。

【新規顧客の開拓で売上を上げる】

新規顧客を開拓する為には、あなたの会社の商品・サービスを「認知」してもらうことがスタートです。お客様は、知らないモノにお金を払わないからです。

しかし、多くの会社は、会社の商品・サービスを「認知」してもらうための活動ができていません。せいぜい、2つか3つの方法しか行っていません。看板を出したり、ホームページを作るだけでお客様がやってくるとさえ思っているかのような経営者もいます。

会社の商品・サービスを「認知」してもらうための方法は、何百とあるはずですが、それらの方法をすべて実行しなければなりません。

【イノベーションで新規ビジネスを生み出せ！】

中小企業において、もっとも抜け落ちているのが「イノベーション」です。創業以来、一度も新規ビジネスを立ち上げた事がない中小企業が殆どです。

会社パンフレットも、製品カタログも、ホームページの「事業内容」も、数年間何も変わっていない中小企業が多すぎます。ライフサイクルの衰退期に入っている商品・サービスの売上が回復する事は、まずあり得ません。「経営とは、常にイノベーションを起こし続けることである」といっても過言ではありません。

【セールス、マーケティング】

売上が上がらないことを外部環境のせいにし、景気が回復すれば売り上げも向上する、といったことを夢見てはなりません。種を蒔かなければ、花は絶対に咲きません。しかし、売上が増えないと悩んでいる経営者の多くは、種を蒔いていません。蒔いたとしても十分に水を与えていません。蒔いた後は部下に任せっきり、という経営者も多いです。要は、社長自らが行動してないのです。中小企業でも、大幅な増収を達成している会社の社長は、ほぼ間違いなくセールス、マーケティング、イノベーションを社長自らがしています。社長室には必ずマーケティングの本があります。

繰り返しますが、セールス、マーケティング、イノベーションを同時並行で行わなければ、売上は上がりません。そして、売上を上げるためには、それらは自分の仕事だと、経営者自身が意識をすることが不可欠です。

「経営者通信 vol.21 より」

私たちが伊達市に移転してから間もなく1年になります。本当にあっという間の1年でした。沢山のお客様や仲間へ支えられてここまで来れた事に感謝いたします。今年も残す所2ヶ月となりました。寒さが厳しくなりますので、風邪などひかぬようご自愛下さい。

黒字経営への転換を目指せ！

支出を減らす 業務を減らす 組織を変える 会計を変える 売上向上策

圧倒的なコスト削減

短期間で売上向上

1年間で黒字化を達成！

『和か物事の達成を促す』

和がなによりも大切なものとし、いさかきをおこさぬことを根本としなさい。人は徒党を組みたがり、悟りきった人格者は少ない。それだから君主や父親の言う事に従わなかったり、近隣の人たちとも上手くいかない。しかし、上の者も下の者も協調・親睦の気持ちを持って論議するならば、自然と物事の道理にかなひ、どんなことも成就するものだ。

聖徳太子



おばあちゃんの知恵袋

【大根の葉風呂】

日に日に寒くなってきました。体を芯から温めてくれる大根の葉風呂にゆっくり入って 一日の疲れを取りましょう。

大根の葉は2〜3本分を風通しの良い日陰に4〜5日 カラカラになるまで干したものをざく切りし、木綿の袋に入れて使います。

これをお風呂に水のうちから入れて沸かします。お湯をはるタイプのお風呂の場合、浮かべるだけではあまり効果がないので、乾燥させた大根を煮出した汁を冷まして入れると良いでしょう。



ドラえもんマンガにおいて、ひみつ道具の登場しない作品はほとんど存在しません。

そして、大部分のひみつ道具には、つねになんらかのメッセージが込められています。

たとえば、ひみつ道具「必ず当る手相セット」の場合、最初はとても上手く手相がピッタリと当たりますが、途中から脱線してはずれてばかりになってしまいます。

するとのび太は「手相なんて気にしているときりがない。僕なりに、頑張っていくよ」と宣言し、ドラえもんから「えらい！のび太くんしっかり！」と激励されています。

この様に、ひみつ道具は初めのうちは、次々に起こるあらゆる問題に対してうまく機能し、スムーズな解決への期待を抱かせます。しかしながら、最終段階では、たとえひみつ道具を使用しても、根本的な問題の解決にはなんら繋がらないといった結果に終わります。

またそれは、『一生に一度は百点を…』にも見ることができます。

このお話は、ドラえもんが提供したひみつ道具「コンピューターペンシル」によって、のび太がおそらく一生に一度、テストで100点をとるチャンスが訪れます。これは誰でもすらすらとテストの問題が解ける、夢のようなペンシルなのですが、テストの前の晩にドラえもんは、このひみつ道具を使おうとするのび太を非難します。

のび太は「かまうもんか！あした絶対に使ってやるぞ！」と決意しながら眠りにつきました。

でも、テスト当日ドラえもんの昨晩の顔が脳裏に浮かび、のび太は「やめた！普通の鉛筆でやろう」と決意を覆しています。

結局、ドラえもんのひみつ道具の基本的なスタンスは、ひみつ道具に頼らないで、自力で問題の解決に対処することがベストである、ということなのです。のび太にとってひみつ道具とは、あくまでも「自分のいいところ」を伸ばしたり、ちょっと足りない何かを後押ししたり、また潜在意識のなかで眠っているのび太の優しい心を覚醒させたりする、触媒のような存在なのです。

『雪山のロマンス』で、のび太は相変わらずドジばかり繰り返しますが、のび太の隠れた素質を数多く見てきたしずかちゃんは、ついにのび太との結婚を決意します……さらに、『のび太の結婚前夜』では、しずかちゃんの「あたし…、不安なの。うまくやっていけるかしら」の問いに対して、しずかちゃんのパパはきっぱりと「やれるとも。のび太くんを信じなさい」と答え……次のようなアドバイスをします。

「のび太くんを選んだきみの判断は正しかったと思うよ。あの青年は人の幸せを願い、人の不幸を悲しむことのできる人だ。それが人間にとって大事なことなんだからね」



この話を聞きながら、しずかちゃんはのび太との幸せな結婚生活を確信し、結婚式に臨んだのでした。

テストを受ければ5回に1回は0点、先生にしょっちゅう廊下に立たされる。放課後にはジャイアンやスネ夫にいじめられ、ママから叱られてばかりいるのび太くん。しかし、幾多の困難を経て、真の優しさや思いやりを身につけた彼は、ついに憧れ続けたマドンナ・しずかちゃんを射止め、幸せな結婚生活を手にします。 【人の心に灯をともす】 <http://merumo.ne.jp/00564226.html> より

人は、目の前が真っ暗になるような困難なできごとや、絶望するようなトラブルに出会ったとき、何か奇跡が起こってくれないか、と願うことがある。ドラえもんのひみつ道具がそこにあったら、どんなに心が楽になることだろう、と思う。

しかし、どんなに素晴らしい幸運も、奇、自らの努力なしに手に入れたものは、あっという間になくなってしまふ、という現実がある。

例えば、宝くじで大金が当たったがために、不幸になったという例は世界中で数多く報告されている。簡単な方法で手に入れたものは、簡単になくなるし、苦勞なしに手に入れた幸せは、あっという間に去っていく。人の世は、厄介なことに、どうもそういう理屈でできている。「人の幸せを願い、人の不幸を悲しむことのできる人」右往左往しながらでも、最後は自力で問題を解決する、

「のび太」という生き方も素敵だ

