

11月17日経営セミナーのご報告

(株)ノウハウバンク 三科公孝講師



「気絶するほど売れる魔法の法則」と題した研修に20名の方が参加し、熱心に聞き入っていました。

まず、はじめに繁盛企業の考え方

Q. モデルルームで、壁・柱を見せるのはなぜ？

A. ハウスメーカーが構造計算（30万）で**安心**を買えることをお客様に訴求したのが勝因。

Q. グーグルが、競合他社を抜いた背景は？

A. インターネットでの検索エンジンの**利便性**（調べたいものが的確にでくる）の向上を追求したことが勝因。

次に、激安の競合に負けずに売り上げを上げ続ける会社
が実践している「**不の解消法**（不安・不満・不快・不足）」

1. 既存のお客様の**不**
2. ライバル企業の**不** ...→「**不**」を**変わり**に対処すると
3. 業界最大手企業の**不**



- 感謝されながら、お金をいただける（お客様の褒め言葉）
 - HPでのQ&Aを効果解析（改善し、お客様がリピート）
 - 社員教育・お客様の声からの育成（従業員が育つ）
- *誰もが知っている国内最大レジャー企業で、非正規社員が9割というのは、社員教育が重要なポイントとして位置づけされている証拠。
- *飲食成長企業では、「お客様の声直行便」を改善に役立っている。

次に、不況業種でも売上を上げている会社はこう取り組む

自社の強み × **時流**（次の一手を考える）

1. お茶・工夫した和菓子 → 和カフェ（大手バイヤーが気に入り、複数の店舗化に成功）
*上記の和カフェでは、和菓子単品でも、「億単位」を稼いでいる。
*例えば、●●生キャラメルも、「メディアに取り上げられ」**時流**に乗れた。
2. 大工が専門の犬小屋製作 → ネット販売する。
***時流**として、ホームセンターのペットスペース等が伸びていることに着目。
結果、この会社の粗利は本業を抜くほどに成長。
*オーダーメイドで35万円する犬小屋の注文が殺到しているのです。

次に、戦略の見直し

ドラマづくりを例にとってみよう！

原作（戦略） → 伸びる会社は**戦略**の
脚本（戦術） **見直し**を実施する！

*池田町では人口がどんどん減っている。例えば、商品戦略（品揃え）を中から上（豊富）で設定すると、買う人がいなければ戦略に矛盾が起きてしまう。価格戦略でいうとオンリーワン商品など外部需要があるものは人口が減っても中～上（高い）設定で良いことになる。

次に、本当のクチコミ戦略（SNSマーケティング）
栃木県にインバウンド（訪日外国人）向けのモデル施設「足利フラワーパーク」があり、年間130万人の来場者へと増え続けています。

ここでの**戦略**は

「**お客様に宣伝媒介していただく**」

*お客様が、写真や情報をInstagramやフェイスブックに投稿し、世界に宣伝してくれて更にお客様が増加。



シャッターポイントの工夫や徹底化が重要

*実現方法を考える・常に会議の議題にすることが重要。



足利フラワーパーク



次に、モノ売りから**コト**売りへ

本を売るのではなく、「今までにない読書体験を売る書店」

この書店の「**コト**」とは

小説を殆ど読みつきた経験がある店主が



お客様の好きなジャンルを申し受け



本をセレクトして「1万円分をセット販売」

*購入100人待ちという状況（モノより**コト**のサービス）

（研修会の一部を掲載）

新たな計画づくりと持続化補助金活用に向け『個別相談会』を開催

中小企業診断士 網野征樹氏を招き、「販売促進に向けた新たな計画づくりと補助金活用支援」を目的とした個別相談会を実施します。

1月16日(月)	13時～21時	▶皆さんの計画書に対するアドバイス
1月19日(木)	10時～18時	▶補助認定されるための計画書づくり(事前審査)

【重要】持続化補助金申請期限が1月25日のため、計画及び相談会参加を希望される皆様は、1月13日(金)までに、「計画書類(初期版)の提出と相談会予約」をしてください。

information

「国の教育ローン」(日本政策金融公庫)のご案内

高校・大学等への入学時・在学中にかかる費用を対象とした公的な融資制度です。

【ご融資額】	お子さま1人あたり 350万円以内
【金利】	年 1.81% 固定金利 (平成28年12月1日現在) *母子家庭、父子家庭または世帯年収(所得) 200万(122万)以内の方は年 1.41%
【ご返済期間】	15年以内 *交通遺児家庭、母子家庭、父子家庭または世帯年収(所得) 200万(122万)以内の方は18年以内
【お使いみち】	入学金、授業料、教科書代、アパートの敷金・家賃など
【ご返済方法】	毎月元利均等返済(ボーナス時増額返済も可能)
【保証】	(公財)教育資金融資保証基金(連帯保証人による保証も可能)
■問合せ	〔教育ローンコールセンター → 0570-008656 または 03-5321-8656〕

第22回スタンプまつり スタンプ交換市



日時：平成29年1月4日(水) 10時～14時
場所：池田町田園ホール
内容：新春ビンゴゲーム大会、ワイン太鼓の会と民謡のコラボ、サイコロゲーム、餅つき、豚丼の食べくらべ等、飲食コーナーは、新たなメニュー・出店があります。



第42回冬の子供まつり 親子凧揚げ大会

平成29年1月8日(日) 10時～
清見イベント広場にて開催！
*たこづくり創作教室・雪山宝探し・スノーモービル体験・ハンバーグ、コーヒー等無料提供を青年部で企画し開催いたします。

商工会事務所の**年末・年始の執務体制**をお知らせいたします。

平成28年12月29日(木)	仕事納め(通常業務)
平成28年12月30日(金)～31日(土)	年末休み
平成29年 1月 1日(日)～5日(木)	年始休み
平成29年 1月 6日(金)	仕事始め(通常業務)

商工会月刊ダイアリー 1月

4日 第22回スタンプまつり	田園ホール
5日 池田町消防団出初式	消防署
6日 池田町新年交礼会	田園ホール
8日 親子たこあげ大会	イベント広場
18日 商工会新年顔合わせ会	レストランよねくら
22日 商工会青年部新年会	寿楽の息子
26日 トータルプラン作成支援事業(第5回)	商工会館
27日 商工会女性部新年会	レストランよねくら
30日 第4回理事会	商工会館

プレミアム商品券換金業務

※年明けの換金業務は、1月6日(金)となります。

◀最終換金日は1月13日(金)です。▶