

塾長の独り言 N034 H17.9.25

「奥様は手抜き？」

〜〜手抜き？ それは合理的な判断、決断なんです〜〜

先日、久しぶりに駅前の大型ショッピングセンター「ジャスコ」の食品売り場にて買い物をしました。  
すると、すごいですね。

びっくりです！

鮮魚売り場の100円バラ売りコーナーにて、の出来事です。

「鰯」「さんま」「イカ」それぞれ、氷詰めにて売っています。

そして、それぞれ「鰯の頭内臓取り」「さんまの頭内臓取り」「イカの内臓取りの開き」が売られております。

こんな売れるのかな？ とじっと観察していると……。

一匹丸ままよりも、処理している方が売れ行き好調！

主婦の手抜きに感心するやら、呆れるやら……。

こんなことで日本の食文化はどうなるのか？

心配になりました。

しかし「仕事とは、お客様の問題解決」という切り口から考えると、当然のことなんです。

鮮度の良い、そして安いお魚を食べたい！

しかし……

魚に触りたくない！

内臓処理したくない！面倒くさいのは嫌！

100円の安い魚の下処理を頼みにくい！

困っていること！

こうして欲しいこと！

……まさに、問題解決ですね。

一步先行くサービス！ なんてしょうね！

さて、「鰯」「秋刀魚」「イカ」、いったい、どれが一番、売れるのでしょうか？

皆さん、考えてみて下さい。

<コメント>

手抜き？ もしかしたら、それはその人にとって、合理的な判断・決断！

問題解決とは、いやなことの排除。

そして、それが納得するような合理的な判断基準であれば、OK。

顧客にとって、嫌なこと。面倒なこと。意味がないこと。

それが、ビジネスのヒント！ なんです。

最後に、一番売れていたものは、「イカ」でした。

……何故でしょうか？ 理由を考えてみましょう！