

経営のヒント NO1

どうしたら儲かるのか？ (その1)

"どうしたら儲かるのか？"という問題です。

というのも、いくら研修をしても、会社の業績がなかなかよくなっていかないのです。研修の内容が悪いわけではありません。それは、研修した会社のうち何社かは、すばらしく業績を向上させたということでもわかります。**が**、その確率が悪いのです。**良くなる会社は10%**、ということは、9割の会社の業績に何ら変化が現れないということです。もちろん、私も真剣ですし、研修される会社の社長さんも真剣です。でも、成果が上がっていかないのです…。

実は、この問題を解決する糸口は、成果を上げている社長さん達との会話の中にあっただのです。

まず、ビックリしたのは、**「うちの会社は、儲かるようになっているから。」**という言葉聞いた時でした。また別の社長さんは言います。**「ただがんばればいんじゃないんで、どうがんばるかが大切なんだ。」**研修で教えに行きながら、教えてもらった、ということになるのですが、儲かる会社には、ちゃんとした理由があったのです。

人生で一番おもしろい時というのは、何かを発見した時だと思うのですが、まさにその時がそうだったと思います。文字通り夢中になって学び、考えました。そして、実際に研修先の社長さん達に話しながら、多くのことを試してみました。ありがたいことに、その時私の置かれていた環境が、大小様々な会社、そして業種に携わっていたこと(しかも真剣に)、そして私にセールスの(実際に物を売った)経験が、たくさんあったことでした。そして、試していくうちに、ほとんどの会社で成果が現れ始めたのです。そしてその中から、驚くほど業績を向上させた会社も出てきたのです。

それと共に、私の仕事も、教育や研修といった仕事から、事業の立直しや新規事業の立ち上げなどを直接お世話する、という形に変わってきたのですが、最近つくづく思うことがあります。

それは、やり方さえわかれば、仕事そのものは難しいものではないということです。

そうです。やり方さえわかれば…です。

儲かる会社には、儲かる理由がある

実は、儲かっている会社には、なぜ儲かるのかという、しっかりとした理由があるのです。その理由を"しくみ"と考えると、もっとわかりやすいと思うのですが、次の二つの"しくみ"が、必ずあるのです。

それは、まず"売れるしくみ"、そして"利益の上がるしくみ"です。

順に解説していくと、"売れるしくみ"とは、**集客、見込客フォロー、販売、そして顧客化**といった一連の流れで物やサービスを販売するということです。私は、この販売のしくみを**マーケティング**、または**"販売力"**と言っていますが、物やサービスを売ろうと考えた時に、この"しくみで売る"という考え方を持っている会社は、本当に少ないのです。

営業力と販売力は違います。

"営業力"は、人(営業マン)の力であり、"販売力"は組織として物を売るしくみを作っているかということと、そのレベルを言います。これは、個人で事業をされている方にとっても、全く同じことが当てはまります。

売上が上がらないのは**"営業"**をしているからで、**"売れるしくみ"**を作ろうとしていないからです。

まず、高収益を実現するために、この"売れるしくみ"作りを学んでいただきたいと思います。