

経営のヒント36 「ヨイショ!」の時代

出たがり 見せたがり が商売になる!

素人芸 が商売になる・・・秘訣

最近、出たがり 見せたがり の人が多い。これは会社でも、学校でも、家でも自分の存在感を認めて欲しい人が増えたからでしょう。ビジネス的に考えると、聴いて欲しい人や、見て欲しい人の願望を叶えることが、1つのマーケットとして成り立っている。

先日、あるパーティに参加すると、なるほど! 面白いビジネスだなーと感心しました。

それは、あるカラオケ教室の記念パーティだったのですが、次から次にステージで衣装も派手にめかし込んで生徒さんたちが歌ってました。

付き合いで参加していた私は、ビジネスのヒントを頂けました。

当然、パーティですから会費制です。カラオケの生徒さんたちにパーティ券を売るのでですね。政治家みたい! そして、ステージで歌うためには、先生にお金を払わなければいけないんですね。一年に一度のパーティを開催することで、十分にビジネスと成り立つ仕組みが出来ているんですね。そして先生にもご祝儀がくる! みんな喜び、楽しく、ワイワイ! そして晴れの舞台に出るために、せっせと練習に通い、通常のビジネスも成立する。

お金をもらって歌を聴かせたり ファッションショー などたくさんの人に見てもらうのがプロとするなら、自分がお金を払って歌を聴いてもらったりするのは素人だろう。

つまり素人の芸は、普通はお金を払ってまでも見たくはないものであるからだ。見ってもらうためにはお金を使うしかないのです。食事つきでご招待するか、手土産を持たせるか、何か特典がないと、聴きたくもない歌のためにわざわざ出かけたくなし。

子供の演奏会を見るのに、家族や親戚一同を誘って会場に押しかけたり、卒業演奏会などを主催したりして「お披露目ビジネス」が成り立っている。これからは、もっと楽しく、しかも周囲より本人が喜ぶ仕組みが大切ですね。

この例を企業の人材教育に当てはめて考えると、「どうやってモチベーションを高めることができるか」ということに置き換えられる。つまり、普段からつまらないことでも評価してあげると、自分の存在感を自覚することができ、やる気を起こさせることができるのである。

いかがですか? あなたのビジネスには、お客様を喜ばせる「ヨイショ! の仕掛け」はありますか? ? ? 顧客が喜ぶ仕掛けを創る。そしてお互いにWIN - WINの仕組み。

・・・やはり、誰かが「ヨイショ!」を「具体的にドラマ」として考える必要があるのです。

顧客がお金を使う時は、どんな時か?

その仕組みを創ってあげれば、ビジネスになるものですね。

晴れの舞台を創る!

チャンス(機会)は創るもの。チャンスは待っていても来ない。

ビジネスのヒントは、いろいろなところにあるものですね。