

経営のヒント40 「世の中に商売のタネは無限にある！」

〜再生ビジネスはブランドを大切に、「モデル」だ！〜

9月20日(火曜日)同友会江東支部にて「シュークリームのヒロタ再生」というテーマにて広野道子社長の講演会を企画しました。

とっても「ヒント」の多い講演でしたので、ご紹介します。

講演のポイントのみですが、もしご希望あれば録音CDありますから、ご連絡下さい。

21世紀は女性の時代！〜21世紀のライフスタイル産業

消費の決定権は8割を女性が握っている！

つまりは生活者の女性の支持がなければ、繁盛しない！

「ちょっとの智恵と企画力と情熱」が必要。

**古い固定観念のない女性の感性を大切に」〜ちょっと豊かに感じるといった付加価値
お客様の視点に立てば、おのずと問題意識が芽生え、商売のヒントが見える！**

「衰退産業にこそものすごくチャンスがある」〜ライフスタイルを提案

ヒロタ再生のヒント

本業特化

メイン商品80%が理想。ブランドをブラッシュアップすることが重要。

デザイン

時代に合った感性〜女性のデザイナー起用(若い感性)

ロゴ、創業のイメージを大切に。

強い、明るい、元気〜キーワード

定番4アイテム、2アイテム毎月(月替わり)

縦割り組織からフラット(3段階)組織へ

年棒制…4半期ごとの評価:パート・アルバイトにも全てディスクローズ…MBO(目標管理)

人材育成は育てる仕組みが必要。新入社員はインターンシップを活用

人材採用はやる気があるかどうか?重要。実績が上がっている人に任せる!

決断が早い(決めるとき、撤退の際の判断基準を明確に)

ルール化(3年以内に黒字化など)…撤退のルールがないと冷静な判断できない。

最後は人。責任転嫁しない人。人一倍仕事をする人。元気な人。

商売のタネの法則 お客様の視点に立って絶対ニーズを掘り起こし付加価値をつけて提供する。

商売のタネの法則 再生ビジネスの場合はベースを維持したまま「モデル」を考えよ。

いかがですか?あなたの会社では、「女性の感性」を活用していますか?

?消費の決定権を握っている女性の力を「最大限活かす工夫」は何か、していますか?

…人材育成は育てる仕組みは大切!あなたの会社ではいかがですか?

21世紀は「女性」の時代。それは「ちょっとお洒落、ちょっと贅沢」なライフスタイル提案産業。

古い男の価値観・固定観念を捨て、素直で元気な女性の感性を大切にしましょう。

それが、強みをより強くするためなんだなと感じた講演でした。