

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、もうすっかり夏ですね。私は夏の花火大会が大好きで毎年楽しみにしております。皆さんはいかがでしょう？さて今月もご笑読頂ければ幸いです。

【今月の発見】

儲けるためのマジック・クエスチョン

先日、あるビデオレンタルショップ経営者にアドバイスをしていた時、儲けるための「マジック・クエスチョン」を発見しました。それを皆さんにもシェアしたいと思います。

その「マジック・クエスチョン」を一言で言うと、

「自分はこのお客さんのために一体何をしてあげられるだろう？」

です。

ということなのか？私とその経営者に行なったアドバイスを対話形式で再現してみましょう。

社長「ビデオレンタルの売上が上がらないんですが・・・」

私「ビデオレンタルショップという場所を使って、あなたは来店しているお客さんのために一体何をしてあげられますか？」

社長「そうですね、面白いビデオを紹介してあげるとか・・・」

私「ではもし面白いビデオを紹介してあげなかったらどうなりますか？」

社長「手ぶらで帰ってしまい、その日のお楽しみが無くなるかもしれません。」

私「なるほど。ということはあなたはそのお客さんにお楽しみを提供しているわけですね。」

社長「ああ、そう言われれば確かにそうですねえ。」

私「ではこれから何をします？」

社長「お客さんに何かを借りて帰ってもらえるようにスタッフ全員でビデオを勧めます！」

私「売上は上がりそうですか？」

社長「上がるに決まっていますよ！」

「どうやったら儲かるのか？」と会社主体で考えるとチラシや広告の書き方などの小手先のテクニックばかりに目がいきがちです。ところがこのようにお客さん主体で考え直してみることで、根本的な打開策が見出せるのです。是非、試してみてくださいね。