

成功するイベントの企画と、そのための準備

今回は営業戦略の手段の一つである、イベントについてお話しします。高額な商品・サービスを扱う業種では、**イベントを使った「見込み客発見」**が有効です。普段は店に入らない人も、大勢の中の一人になることで気軽に訪れてくれるからです。店の認知度を上げ、新規客づくりにつながるイベントとはどういうものか、あるリフォーム会社の成功例をご紹介します。

リフォーム会社のイベントといえば、リフォーム相談と展示が一般的ですが、この会社は、それ以外に次のような企画を実施しました。

- 地元の老舗味噌屋さんによる、味噌作り体験教室(抽選)
- 地元の喫茶店お薦めの、挽きたてコーヒーサービス
- 地元のとれたて野菜と乾物の即売
- スタッフ紹介VTRの上映

来店客にはまず、味噌作り教室の抽選券となる受付シートを記入してもらいます。ここに住所・氏名のほか、リフォームに関するいくつかの質問を設け、来店客の情報を得ます。また事前にお礼状を作っておき、イベントから3日以内に、手書きのコメントを添えて出しました。

イベントが終わってみると、**来店客数は目標をはるかに超え、その2割から見積もり依頼があり、すべて売上げに繋がる結果**となりました。

これが、成功する見込み客発見イベントです。売り込みをせず**“来店客を楽しませること”**を目的とした企画の成果です。当日、会場に笑い声が絶えなかったという報告もありました。またスタッフ紹介のVTRも、スタッフへの親近感と信頼感が得られたようです。



実は、この会社のイベントは3回目。過去2回は売り込みをしたこともあり、成果はありませんでした。しかし、この会社の素晴らしいところは、失敗をムダにせず、**試行錯誤ながらも行動し続けた**ことです。

まずポスティングを行ないました。ランチェスター戦略どおりに重点地域に3回、その外側の地域に2回、さらに外側の地域には折込みチラシを1回。次に毎月ニュースレターを発行し始めました。地域色を出そうと地元のお店紹介をしました。紹介されたお店にも効果があり、大変喜ばれました。地域との協力関係もイベントの成功に繋がったのです。

お店の存在を知ってもらうための時間は業種によって異なりますが、**最低でも半年はかかる**と思うことです。そしてその期間は結果に惑わされず、努力し続けることです。一度成功したイベントは、リピーターによって次回もある程度の成功が見込めます。皆さんもイベントを考える際には、ぜひ参考にしてみてください。

山内経営
コンサルティング事務所
代表 **山内修**



♡ 心が元気になる話

思いやりにあふれた街

左ページで紹介したリフォーム会社の話には続きがあって、これに感動したので、ちょっとご紹介いたします。この会社のニュースレター担当者は一人。毎月、地元の店に足を運び、心温まる紹介文を書いています。すると「フリーペーパーに広告を出したのと同じくらい反応があった」と紹介された店が喜び、ニュースレターを店舗に置いてくれるようになりました。その中の老舗味噌屋の女将さんが「お礼にひと肌脱ぎましょう」と赤字覚悟で味噌作り教室を引き受けてくれたのです。この一言でスタッフは活気づき、イベントは大成功を収めたのでした。その後、忙しかったリフォーム会社は、ポスティングの人員が足りなくなる事態に。すると今度は、地域にある障害者福祉施設が名乗り出てくれたのだそうです。丁寧な仕事ぶりに助けられたのだとか。

このニュースレターは今では「地域の情報誌」と駅や郵便局などにも置かれているそうです。自社の利益を追求せず、地域に根ざして貢献した結果、得られた相乗効果…こんな思いやりにあふれた街、素敵だと思いませんか？



皆様の声

今回は先日行なわれた、キシヤ・末石会長の講演会に参加された方々の声をご紹介します。

- 社員教育の大切さ。技術面だけでなく、人間学を学ぶ必要を感じました。(S.R様)
- ランチェスター戦略を実践して成功されているだけでなく、会長の人間性の深さに感動しました。(K.T様)
- 感動のある仕事を沢山やること、厳しい道にしか自分の求めるものはないことを学びました。厳しい時代でも“本物”は生き残るのですね。(O.T様)
- 人生に目標をもつこと、人の役に立つこと…など多くの言葉が印象に残りました。(K.R様)



スタッフ日記 ～春と言えば～

中村優子

春と言えば、散策したくなります。それも神社とかお寺とか神聖な場所が好きです。篠栗の南蔵院とか宮地獄神社とか宗像大社とか、春にはよく行きますね。緑が映えて、空気も清々しいです。実は私、カラスが怖くて…子供の頃に観てしまった映画のせいじゃないかと思うんですけど、カラスを見つけると遠回りしていた時期もありまして。だからまず、カラスがいない場所かを確認してから散策するようにしています(苦笑)。



服部薫

春と言えば、何かを始めたくなりますね。行動に移すなら春だ! みたいな。動物系行政書士の私は、ペットを飼っているお客様からご相談を受けることも多く、適確なアドバイスをするために、愛玩動物飼養管理士2級の免許も持っています。でも、もっと知識を深めたくて、この春から1級取得のための勉強を始めました。犬や猫から爬虫類まで、歴史から生態、餌に至るまで学びます。大変そうだけど、ちょっと楽しみです。



| 編 | 集 | 後 | 記 |

街で、真新しいランドセルを背負った子どもたちを見かけるようになりました。可愛いですね。『経営者の学校』も新学期です。気持ちも新たにご出席ください。スタッフ一同、お待ちしております。(山内)

山内経営コンサルティング事務所
〒810-0001
福岡市中央区天神4-8-2天神ビルプラス8階
TEL:092-718-9500 FAX:092-724-4666

ホームページ [山内経営](#) [検索](#)