

ニュースレターの効果と、5カウントの法則

今回は、4月26日に開かれた『経営者の学校』特別講演会で、福一不動産の社長・古川隆氏が語られた内容から、中小企業の利益を上げるために有効な2つの方法についてご紹介します。

古川氏が独立1年目に手掛けたのは、中古マンションの売却でした。睡眠時間を削り、片道2時間かけて営業しても、年商はわずか。このままではだめだと、ランチェスター戦略を学び始めた古川氏は、不動産は差別化しづらい業種だと気付きます。そこで彼は自分の営業範囲を半径500Mの中洲地区に絞ったのです。絞ったことで利益はさらに落ちましたが、彼は自分が選んだ地域を入念に観察しました。すると中洲は全階に飲み屋が入ったソーシャルビルが多く、雑居ビルが並ぶオフィス街とは全く客層が異なるのです。そこで古川氏は、店舗の仲介や管理を専門にし、中洲に店舗をもつ経営者たちの要望に丁寧に応えていったのです。

その一つがニュースレター。『月刊ゴジタ』は自社の売り込みを一切せず、中洲の行事やお店を紹介した地域新聞として配布し続けました。古川氏によれば、ニュースレターの効果が出たのは3年目からだそう。「ゴジタ見たよ!」と声をかけられ、会話が広がって仕事に繋がっていったのだそうです。古川氏は「ニュースレターは時間がかかるが、確かな効果がある」と言っています。

次に古川氏が実践したのが「5カウントの法則」。人は短期間に連続して5回会うと心を許すそうです。でも、直接5回会うのは難しい。そこで古川氏は「直接会えば1カウント、手紙・電話・メール・FAXは0.5カウント」と決めました。ただし、これらを使って「初回面談から3日以内



に5カウントにすること」が重要だとか。では、具体的にどうすればよいのか、例を挙げましょう。

～3日で5カウントを達成する方法～

- 1) 来店接客→面談 1 カウント
- 2) 来店へのお礼→ハガキ0.5カウント
- 3) 物件の資料→FAX0.5カウント
- 4) FAXの説明→電話0.5カウント
- 5) 物件見学の案内→電話0.5カウント
- 6) 物件案内→面談 1 カウント
- 7) 物件案内後のお礼→ハガキ0.5カウント
- 8) 物件の感想→電話0.5カウント

いかがですか? こうして顧客と急速に親しくなれるのです。

古川氏は営業範囲を中洲に絞ったことで、地域戦略の成功者と言われていますが、私はニュースレターによる営業戦略、3日で5カウント制による顧客戦略も素晴らしいと思っています。大事なことは、手間暇を惜しまない、結果が出るまで諦めない…これに尽きますね。

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

人をもてなす力は、会社の力

古川社長の講演会の日のこと。前号で紹介したリフォーム会社の方3名が遠方から参加してくれました。早めに到着した彼らは、前々号に載った明太子店を訪ねてみようと思いつきました。客として入店し、明太フランスパンを買っただけでしたが、店では次々と試食が出され、帰りは車が見えなくなるまで見送られました。

感動した3人は、次は福一不動産の事務所を訪ねたいと思いましたが、古川社長の講演会場は『経営者の学校』。事務所を訪ねる口実がありません。…悩んだ挙句、「間違えたことにしよう」と飛び込みました。しかし、突然の迷子3人を、福一不動産の社員は全員起立して挨拶で迎え、気持ちよくオフィスを案内してくれた後、見送りまでしてくれたのだとか。

講演会場へ来た彼らは私に事の次第を話し「うちはまだまだです」と言いました。でも、私はそうは思いません。彼らは大手企業のリーダーたちですが、他社に学ぶ素直さを忘れていません。そして「うちはまだまだ」と言える謙虚な心も持ち合わせています。

何よりこの日、彼らは企業繁栄のための条件を新たに発見したのです。それは「人をもてなす力は、会社の力」ということ。今後ますます、このリフォーム会社は変わっていくことでしょう。



皆様の声

福一不動産・古川社長の講演会に参加された方の“心に残ったこと”をご紹介します。

- 目標を立て、ランチェスター戦略を徹底して実行されたこと。(K.M様)
- 5カウントの法則。一騎打戦で信頼・信用を得ていくことの大切さ。(K.M様)
- 歩いて行動すれば、挨拶ができる…地域を絞るからできる重要な事例です。(O.T様)
- 経営計画書を作りなさい!(O.H様)



スタッフ日記 ～私の夏準備～

中村優子



4月に30歳になりました。そろそろ本気で紫外線対策をしなきゃ、と思うようになりました(えっ、遅い…汗)。これからは顔以外に手足にも入念に日焼け止めを塗り、すっぴんでお買い物も慎みます。そうそう、昨年お気に入りの日傘を失くしたこともUV対策を怠った原因。可愛い日傘をまた買おうと思っています。日傘で顔を隠していても、街で見かけたら、遠慮なく声をかけてください(笑)。

服部薫



結婚してから自炊生活で、つつい自分の好きな物をたくさん作って食べていたら、ベスト体重プラス4kgに!これは夏が来る前に痩せなきゃ、とダイエットを始めました。といっても、夕食だけ炭水化物を抜くようにしたのと、早寝早起きだけなんですけど。今のところ体調が良く、朝、お腹が鳴って目が覚めるのが心地よいです。無理のない健康的なダイエットを夏まで続けようと思っています。乞うご期待(笑)。

編集後記

6月28日(金)の『経営者の学校』特別講演会では、リーダーズクラブの塾頭・綾戸一由氏が財務戦略について話されます。「福岡のリーダーを育てよう」と始まったリーダーズクラブは、モチベーション・ランチェスター戦略・人間学と、経営者に必要な条件がしっかり学べる組織です。起業して間もない方もぜひ。講演会のお申込みは別紙をご覧ください。(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](#)