

目からウロコのダントツ企業情報ソース

《2005.07.05》

TOP1% SPECIAL



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。



<http://www.top1special.com/>

思いこみ度、検証テスト。

マーケティング・コンサルタント椎名規夫

「優勝した馬と2着の馬の差が鼻差であったとしても賞金は何倍も違う・・・」

ブライアントレーシー

人間の能力差がほんの僅かであることは、色々な成功法則本に書いてありますね。

それでは、その僅かな能力差が大きな収入の差となるのか？もちろん、そんなことはありませんよね。競馬だって馬の能力以外に、騎手や調教師の能力、そして当日の馬の体調も関係していることでしょう。それでは、人間の収入の差は、どこにあるのでしょうか。能力に僅かな違いしかないのなら、上手いく人と上手くない人はどこで分かれるのでしょうか。人間同志の勝負にも、競馬のように騎手や調教師の存在が必要なののでしょうか？

『「騎手」、「調教師」の役目をコンサルタントに見立てて自分を売り込むつもり？』

違う！違う！安心して下さい。

不思議ですよ。同じノウハウをセミナーや本で学び、同じ時期にスタートする。でも、結果的に大きな収入の差がつくのです。もちろんやり方の違い、優れたアドバイザーがいるという理由もあるでしょう。しかし、上手くないのは、隠れたある理由のせいだと思うのです。

こんにちは、マーケティング・コンサルタントの椎名規夫です。

新しい情報発信サービスとして住宅リフォーム販促情報局(以下、情報局と略)が誕生して約1年6ヶ月。おかげさまで、情報局の会員さんは155社を超え、全国各地で大活躍しています。ところが正直にお話すると、全ての会員さんが上手くいっているわけではありません。

同じマニュアル、同じ電話相談、同じ条件でコンサルティングをしても、上手いく会員さんがいれば上手くない会員さんもいます。その現象は、住宅リフォーム以外の業種のクライアントでも同じです。そして、長い間、広告制作の現場に携わってきた経験上でも、上手いくクライアントと上手くないクライアントがいるのです。決して差別して接しているわけではないのに・・・

さて、その原因とは？

それは、誰にでもある「思い込み」というものです。同じ条件でノウハウを学んでも、「思い込み」が邪魔をして素直に実践できない。それが、大きな結果の違いになってしまいます。逆に言うと、その「思い込み」を捨てることで儲けることが出来るのです。

「そんな事を言ったって、経験、体験を生かしてるんだよ……」

「これまでの経験は無駄なの……」

そうです。

体験に基づく知恵は大切です。

でも、「体験に基づく知恵」と「思い込み」は全く違うのです。

「思い込み」は、チャレンジする気力さえ奪っているのです。思い込みが邪魔をして、自分で行動を起こさないのです。だから、上手くいくことも無ければ、失敗して学ぶこともしません。思い当たりませんか？

実は私もその一人だったのです。そして最近、改めて多くのクライアントを通して、素直でいることの大切さを学んだのです。

【思い込みを捨てて素直な気持ちで挑戦！】

これまで、素直な気持ちで挑戦してきましたか？もしかすると様々な「思い込み」を捨てきれずに、素直になれなかった自分がいませんでしたか？「思い込み」があなたの成功を邪魔していませんか？

そこで、あなたも勇気をだして「思い込み」という固定概念を一度どこかに置いてみませんか？無垢な子どものような気持ちで、チャレンジしてみませんか？

「思い込み」がそんなに邪魔なの？

それでは、あなたの思い込み度度の検証テストを検証してみましょう。

資料の媒体別売上げ構成比をご覧ください。この資料は、年商10億円を超える住宅リフォーム会社さんから提供していただいたものです。注目していただきたいのは、左から3列目の粗利構成比率の項目です。1番上の行、チラシ反響による粗利構成比率に注目してください。「17.3%」であることが分かります。これを見てあなたは何かを感じませんか？

「チラシ反響による粗利構成比率は、全体のわずか17.3%」

そしてOB客の粗利構成比率が20.3%及び紹介の粗利構成比率が9.1%。

なんと、OB客のリポート、そして紹介を合わせると粗利構成比率が29.4%になるのです。チラシ反響の2倍近くの粗利が、OB客から得られるのです。

OB客へのフォローにより得られた粗利が、新規客から得られた粗利より多いのです。新規客を集めることは、もちろん重要です。そして、それ以上にOB客へのフォローが重要であることを、あなたは知っていましたか？

これまでに、OB客へのフォローを真剣に実行していましたか？

もし、これらの事実があなたの「思い込み」と違っているなら、今のやり方を変えてみませんか？もう一度、素直な気持ちでチャレンジしてみませんか。

(マーケティング・コンサルタント椎名規夫)

資料

媒体	件数構成比率	粗利構成比率	件数	粗利	売上	粗利率	粗利平均単価	売上平均単価
チラシ反響	31.0%	17.3%	35.0	6,675,530	19,131,481	34.9%	190,729	546,614
OB	28.3%	20.3%	32.0	7,811,459	22,856,755	34.2%	244,108	714,274
来店	12.4%	35.2%	14.0	13,539,456	42,161,331	32.1%	967,104	3,011,524
紹介	8.0%	9.1%	9.0	3,493,263	10,639,544	32.8%	388,140	1,182,172
相談会(フリー)	5.3%	4.9%	6.0	1,884,680	5,421,794	34.8%	314,113	903,632
HP	7.1%	9.1%	8.0	3,510,049	9,705,541	36.2%	438,756	1,213,193
GOODリフォーム			0.0					
現場廻り	3.5%	4.1%	4.0	1,562,312	4,322,982	36.1%	390,578	1,080,746
ポスティング	4.4%	0.0%	5.0	12,282	45,295	27.1%	2,456	9,059
タウンページ			0.0					
現場見学会			0.0					
キャンセル			4.0	-171,922	-522,858	32.9%	-42,981	-130,715
差替え			0.0					
合計			109.0	38,317,109	113,761,865	33.7%	351,533	1,043,687

【執筆者プロフィール】

執筆者名： 椎名規夫（しいなのりお）
株式会社 株式会社エムディー 代表取締役

**【略歴】**

1961年生まれ。茨城県に生まれる。
1993年 7月 広告会社、株式会社エムディーを設立。代表。
1999年 社団法人取手青年会議所（現常総青年会議所）第二十四代理事長。
2003年10月 佐藤昌弘氏と住宅リフォーム業者向けコンサルティング会社を設立
住宅リフォーム販促情報局 代表

【業務内容 及び サポートメニュー】

マーケティングに関するコンサルティング

【資格】

米国NLP協会認定NLPトレーナー
米国NLP協会認定NLPマスタープラクティショナー

【プロフィール】

マーケティングコンサルタント。
6年間上場企業のソフトウェア開発（都市銀行VAN、銀行系ATM開発等）を支援する。
その後、ソフトウェア技術者の大量育成のため専門学校講師、大学等でパソコン関係の臨時講師を勤める。1991年、広告・印刷業界のデジタル革命の波に乗じて、8年間のソフトウェア技術者としての経験を生かし、茨城県取手市にて広告会社の経営に踏み出す。会社設立後、カラーのミニコミ紙の発行を手がけ、わずか2年で地域ナンバー1の発行部数（124,600部）を誇るミニコミ紙会社となる。

その後、今までの体験を活かせるマーケティング・コンサルタントの道を歩む決心をする。多くの出会いと師事したコンサルタントの影響を受け、心理学、ヒプノセラピーを研究。顧客心理をくすぐる集客ツールを使った業績アップの指導を得意とする。

クライアントは、注文住宅会社・住宅リフォーム会社・不動産会社・保険・税理士・一級建築士
整形外科医・通信販売業者・進学塾・パソコン教室・整体・寝具・広告・クリーニング
エステサロン・石材美容室・ライター・飲食業・コンサルタント・セラピストまで幅広い。

現在、電話相談を中心としたクライアントは既に150社を超える、業績アップに直結できるアドバイスが出来る実践マーケッターとして活躍中。
また、時間がある時は不登校の学生や心の病を持つ方の相談を受ける、カウンセラーとしても活躍。

【連絡先】

マーケティング情報センター 株式会社エムディー
URL : <http://www.mdinc.jp/>
TEL:0297-85-8455 FAX:0297-85-8448 E-mail:info@mdinc.jp

住宅リフォーム販促情報局 有限会社トータル・プロダクト
URL : <http://www.totalproducts.jp/>
TEL:0297-70-4100 FAX:0297-70-4010 E-mail:info@totalproducts.jp