

『社長の売上戦略』のご紹介

(牟田學先生 日本合理化協会出版局)

この冊子は、最近の日本経済の低迷を少しでも元気になって戴くべく、売上を増加させるにはどうしたらよいかについて書かれた『社長の売上戦略』(牟田學先生著)をまとめたものです。是非とも、ご参考にして頂き貴社の経営も益々ご発展されますよう心よりお祈り申し上げます。

まえがき

- 1 売上こそ事業発展の根幹である。

思想編 (売上と繁栄の見方、考え方)

1 『良い商品』こそ大繁栄の決め手

1. 商品が他のどんなライバルのものよりも優れていることが大繁栄の第一番手の条件である。『売り物』
2. お客様の信頼や期待を裏切らないこと。
3. 事業経営は社長の考え方、思想、哲学で繁栄が決 社長が自分の生命を賭して良い商品を作り、仕入れ、売り扱うことに徹しなければならない。
4. 例 埼玉県 (さいぼくハム) 食品はおいしくて安心 報恩感謝の哲学
5. 『商品を磨け』

2 まるで社員に社長の遺伝子が流れている

1. 社長が事業を繁栄させたいと願っている。その社長の願いが伝わっている役員、社員で組織が満ちあふれてことが大繁栄の第二の条件。
社員の能力差が繁栄の差である。
2. 良い感じも店員と悪い感じの店員
教育の重要性
3. 全社員に売上 利益への強い意識がないと繁栄しない。
この意識の高さが繁栄の基本である。
4. 例 叶匠寿庵
商いの道 ころろ 経営の哲学 お客様の喜び

3 時流の鳥瞰と社長業

1. 攻撃 (増客) こそが勝利の定法である。
2. 売上とは 値段 × 数量 である。
3. 増客の方法

- ① 地域の拡大と拠点の展開
- ② 事業の多角化や相乗効果が大きい総合化
- ③ 販売ネットの拡充と新設・整備
- ④ 5つの販売方法の複合化
訪問販売 店頭販売 通信、インターネットなどの媒体販売
配置販売 展示販売
- ⑤ 広告宣伝の展開
- ⑥ イベントと販売促進
- ⑦ 新事業へのチャレンジと展開
- ⑧ 新商品の開発
- ⑨ 新しい固有技術の追加
- ⑩ お客様の絞り込みと新対象
- ⑪ 新設備、新施設の導入と開店
- ⑫ 経営理念の確立と浸透

4 『強い戦い方』を編み出す

1. 戦い方=戦術 の重要性
売上販売には戦術の面が強い。
2. 大阪のS家電
ワッペンシール

『この商品販売担当者は ○○です。万一故障が生じましたら早朝 深夜にかかわらずいつでもお電話下さい。24時間以内に必ず 修理に伺います。この商品に限らず蛍光灯1本 電球1個でも また他店でお買い求め頂いた商品でも何でも結構です。』

5 画期的なイノベーション

イノベーションとは過去を否定すること。

6 社長業は命を懸けてやる商売だ。

1. 商売は生涯を懸けてやるべき本当に崇高な仕事である。
自分に着いてきた社員家族を豊かで幸せに暮らせるようにする
これほど崇高な仕事はない。
2. 人生は一回限り
3. 逆境を跳ね返すしぶとさ したたかさ
誰にも負けない強靱な使命感が必要
4. 『命を懸ける』『執念を燃やす』『のめり込む』