

読む



ビタミン

地域に根ざす工務店

・リフォーム店を元気にするビタミンです。

2022年2月号

今月のひと言

米経営ランキングでマイクロソフトが1位 専門家が語る強さの理由

20世紀を代表する経営学者ピーター・ドラッカー氏の研究を発信している「ドラッカー研究所」が、年末恒例、アメリカ企業の「経営ランキング」を発表。トップ3は、3位のアップルや2位のアマゾンなどのハイテク企業が並んでいます。そして1位はマイクロソフトで、1位は2年連続なんですね。ランキングを担当したドラッカー研究所のザカリー・ファースト氏は「マイクロソフトが2年連続で1位になれたのは、

『イノベーション』

『社会的責任』

『財務体質』

『人材開発』

の分野で並外れた結果が出たためだとしています。
弱みがあるとすれば『顧客満足度』ですが、これも上位に。

ファースト氏は、今後のアメリカ企業の経営について、コロナ後の世界を見据え、企業自身がどのように変わっていくかが重要になると指摘しています。「2021年は世界中の労働者にとってつらい時期となった。工場働く人もオフィスで働く人も全てだ。コロナ前の世界に戻ることはない。労働者はコロナ前の状態を受け入れないし、企業にとっても元に戻る必要がない。どの企業が企業や社会にとって価値のある人材を輩出できるのか

- ・コロナ後の世界で求められる、柔軟な勤務体系やテレワークの導入
- ・安全性や福利厚生を改善できるか。

今後の展開に注目している」と結んでいました。

ずっと強い会社には、やはりそれを支える「社会的なものに対する貢献」が底に流れているのでしょうね。かの松下幸之助が「企業は公器」と言っていたように。

リフォーム経営者必聴のオンラインセミナー

地域から愛され選ばれ必要とされ続け 一拠点で年商3億のリフォーム店になる

これからのリフォーム店経営、DX化 EC化が叫ばれる今、
何をどうすればいいのか？

特別な営業もせず、莫大な広告宣伝費もかけず、1拠点で
年商10億に迫る大田区 NO.1 の実績を誇る株式会社キタセツ・
北川社長にその秘訣をお聴きする90分です。

2022

3月14日月

1:30PM~
3:00PM



講師のご紹介

株式会社キタセツ
代表取締役 北川 拓

単店舗で年商約10億
名実共に大田区No.1の
リフォーム店経営者

(約40年前)まったくの素人だった私が、リフォーム事業を手掛けるようになって分かったことが一つだけあります。

それは、リフォームの成功を決めるのは、お客さまとの信頼関係だということです。

※キタセツホームページより抜粋

司会

有限会社
ニューイング
代表取締役
工藤 文子



横浜で女性視点のリフォーム店を経営させていただいております。EC活用において北川社長様とご縁をいただきましたが、そのお人柄に惹かれており、こうして司会という大役もいただき緊張しつつも光栄に思います。

当日はニコニコ楽しくご案内させていただきますのでどうぞよろしくお願い致します。

こんな方におすすめです

- ✓一拠点で年商3億を目指すリフォーム店
- ✓DX戦略(事業のデジタル化)を目指すリフォーム店
- ✓顧客管理と売上げをイコールにしたいリフォーム店
- ✓事業承継した会社を自分なりに成長させたい経営者
- ✓集客、問い合わせが伸びず、打開策を見出したい会社
- ✓地域に選ばれ必要とされ、健全経営を目指すリフォーム店

概要・お申込み

日時：2022年3月14日(月) 1:30PM~3:00PM

開催方法：オンライン(ZOOM)

参加人数：100名様※先着順

参加費：¥3,300/お一人様(税込)

※1,000ポイントプレゼント

→ECツクツクで1,000円分のお買い物ができます。

対象：リフォーム店経営者の方

お申込み：以下検索もしくは右下のQRコードを読み取っていただき、販促本舗eNツクツク店よりWEBチケットをご購入ください。
※ツクツクアカウント登録が必要になります。

[販促本舗 eN ツクツク店](https://tsuku2.jp/wakuwaku-en)

<https://tsuku2.jp/wakuwaku-en>



締め切り：3月10日までにお申込みください。(WEBチケット購入済み) WEBチケット購入確認後、ZOOM URLをお知らせします。



お問い合わせ：090-2745-7935 / TEAM 会援隊早川まで
主催：有限責任事業組合 TEAM 会援隊 販促本舗 eN

ネット記事より

伊藤忠商事の社長や会長を歴任し、
駐中国大使も務めた丹羽宇一郎氏より。



写真はpremium.toyokeizai.net

「AIが進歩すれば、いずれ社長の仕事も代行できるかのような予想もあります。しかし、経営者に必要なのは知能に加えて気力です。こちらの方が重要かもしれません。社長業を10年続ければ晴天（利益）ばかりでなく、風雨（損失）もあります。AIでは気力を再現できず、経営トップに欠かせない経営環境に対して五感を研ぎ澄ませておくことも難しいでしょう」

「早ければ10年後の経済界はZ世代が中心になっているかもしれません。生まれた時からデジタル環境とAIが共存している最初の世代です。発想法が上の世代とかなり違います。日本でも徐々に増えているギグエコノミー（インターネット経由で単発の仕事を発注する経済活動）の担い手で、これまで上ばかり見ていたタテ社会の日本は、AIやオンラインで国境を越えてつながるヨコ社会に変えなければならなくなると思います。」

『分からない時は現場に聞け』

選ばれるリフォーム店になるために デジタル活用販促講座

アマゾンや楽天などのECサイト、そしてWEBにSNSとスマホ一つで情報がなんでも取れるし、スマホ一つでほとんどの物が手に入る時代になった。
この時流にリフォーム店がどう乗っていけばいいのか？その提言をシリーズで解説させていただきます。

インバウンド
マーケティングが
鍵になる その1

第4回 インバウンドマーケティングが鍵になる その1

ターゲットの消費環境がEC、WEBというデジタル環境にあるということは、エンドユーザは常日頃から様々な情報を簡単に手にしているということ。情報不足の時代は発信側（企業側）がある意味一方通行の発信でしたが、今やエンドユーザー側がすでに多くの情報を手にしているのです。ですから、ただ発信すればいいわけではないし、売り込みなんて誰も望んでいない。土足で入ってきて“これ買いなよ、今なら安いよ！”なんてのは嫌われる。そして悪い噂は千里を駆ける。

ではどうするかのか？

マーケティングの流通(Convenience)と販促(Communication)の手法にインバウンドマーケティングを取り入れるのです！

流通

Place
Convenience

販 促

Promotion
Communication



消費環境の変化に対応するのはこの部分の改善

それは**デジタル手法**を使いながら、お客様を惹きつけ、

信頼関係を築き、満足を与える **インバウンドマーケティング**

を用いること。

これって、言われるまでもなく当然の話。売り込むことなく愛され、選ばれ、必要とされる存在になる！という本質だ。

価値あるコンテンツと顧客それぞれに合わせた体験を創出し、相手を惹きつけるビジネス手法です。望まれないコンテンツでオーディエンス(聴衆・参加者)の邪魔をしかねないアウトバウンドマーケティングとは異なり、インバウンドマーケティングでは、オーディエンスにとって望ましい形で信頼関係を構築しながら、オーディエンスが現在抱えている問題を解決する事。

デジタル手法の
ファンづくり!!

インバウンドマーケティングを平たく極端に言えば、昭和平成はアウトバウンドマーケティングが主流で、土足で売り込む手法で商品を買っていた。しかし社会がどんどんデジタル化されていく中で、エンドユーザの消費環境が代わり、すでに多くの情報を持っていて“買う、買わない”の決断をスマホでしている。

なのでこれからの令和の時代は、お客様への正しい情報提供や提案を主としたインバウンドマーケティングを取り入れましょう。

ということなんです。



売り込むことなく、愛され選ばれ必要とされる企業になろう！と一貫して言ってきましたので、やっとこれで工務店さんやリフォーム店さんのがマーケティングの本質で商売ができるわい！と喜んでいるところです。

今回はこのインバウンドマーケティングのことを掘り下げてみたいと思います



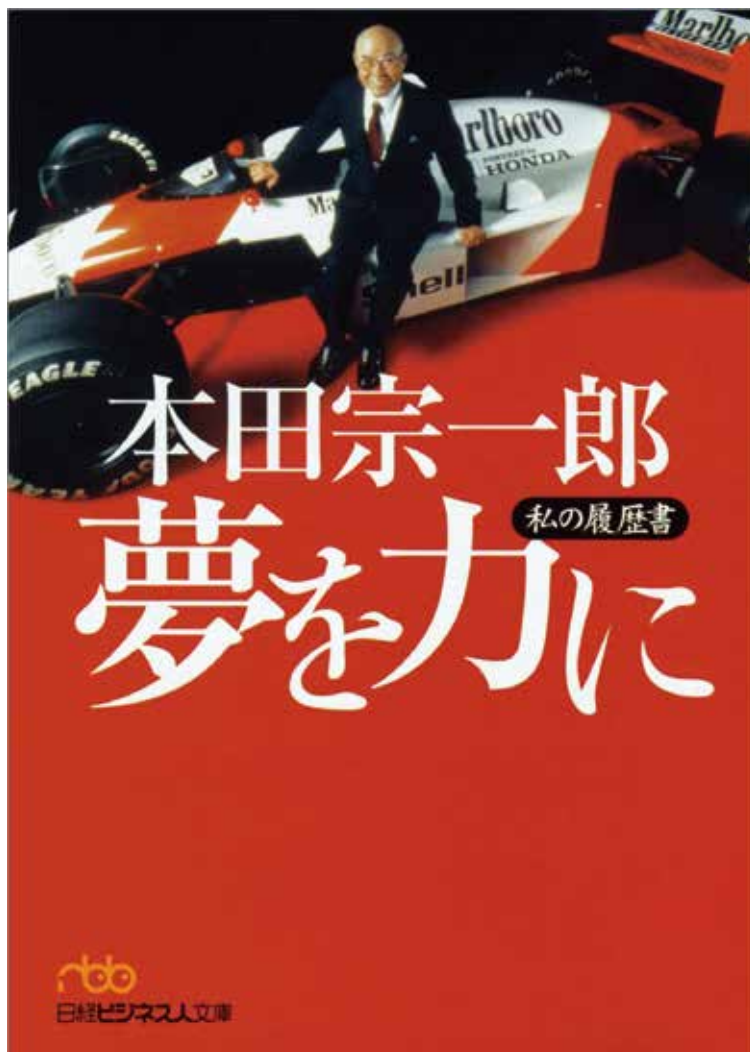
販促本舗 eN は“おすそ分けマーケットプレイス・ツクツク”に出店しており、そこでもメルマガを書いております。この読むビタミンとは一味違うテーマで気ままに書いてますので、よろしければ登録してください。

以下 URL もしくは QR にてアクセスをお願いします。

<https://tsuku2.jp/wakuwaku-en>



エンジンは去ってEVへ。
エンジンで社会と人を幸せにした本田宗一郎。
その名言の中にはEV時代にも通じるものが、たくさん!



写真はアマゾンサイトより



写真はヤフーショッピングより

工務店さんがいるところなら...

日本全国東奔西走どこへでも!

呑んで騒いで時折仕事。

早川大二の
よいどれ



渡り 旅日記



百壺合目 今年も絶好調! まだまだ行くぜ。

一月中旬、明治神宮へ初詣に行った。とても寒い日ではあったが、晴天の参道の石砂利を踏みしめると穏やかかつ凛としたな気持ちになった。そしてこの日はオフ。昼間からビール、日本酒、ハイボール、ジャックダニエルのロックと頂きいい気分。

夜は夜で大好きな仕事仲間のご夫婦と合流し、大井町のシリウスという鳥料理屋でしこたま飲んだ。なぜしこたま飲んだのか?理由は2つ。ひとつ目は店員さんの接客の感じが軽快で楽しく優しい。そして、勧め上手であったこと。もう一つの理由は、大好きな仲間との話がどんどん弾んだからだ。



▲新鮮な鳥刺し。白レバーは絶品!



▲水炊きの濃厚だし。深みのあるコクでありながらどくなくこれまた超旨し!



生きるということ、自分を幸せに感じることに感謝、無駄な人生なんてない、こんな真面目な話を中心だったが、それがすこぶる楽しくて、大いに学ばせていただいた。



▲みなみと注がれる純米吟醸。吟醸はあまり好まない僕ですが、これは本当に抜群に旨かった。勧め上手な店員さん、酒の知識も豊富でプロだねえ〜と感心。

はっきり覚えてないが、ビール、焼酎のソーダ割り、純米酒、焼酎のロックを5,6杯。昼からの量と合わせれば相当なものだな。でも、悪酔いはしなかった。翌日もいたって爽快であった。いつもなら二日酔いになるはずの量だったのに。

もうすぐ65歳になる僕は高齢者の仲間入りを。避けては通れない時の流れではあるが、それを悲しいとは思わない。日々自由に好きなことやって、こうしてステキな人たちがいつも周りにいて素直に人生を流れていく。幸せ者だと思う。はい。今年も絶好調、まだまだ行くぜ!



いつかどこかで、ぜひあなたとも一献!!