

2024.2.8

政策発表会を聞いて。

東京地域本部の政策発表会が行われました。

昨年ダスキンの本部が60周年を迎えに事もあり、既に始まっているものを含め、今期はお客様に感謝の還元をする施策が色々あるようです。さて、弊社はこれまでビジネス部門で強みを発揮して来ましたが、今年もアワードの表彰を逃してしまいました。他の加盟店の頑張り比べると今一歩...いや二歩くらい及ばない状況でした。その要因として、SFAから見えてくるのは、お客様の方から申し込んで来られる注文に頼り過ぎている部分があるようです。

本当の実力を測るには、自分の活動内容が自分で開拓したものなのか、

他社に依存しているものなのか向き合って考える必要があります。

お客様から申し込んで来られる注文は本当にありがたい事です。数ある中からわざわざうちを選んで問い合わせしてくださっています。一件の商材を必要としているお客様を探し出すには、営業担当者の時間とエネルギーをたくさん必要とします。

また対応がお粗末な届ければ高確率で受注できます。しかし、一つ難点があり、私たちが欲しい地域から、注文をいただける訳ではない、という事です。

ダスキンのビジネスモデルの基本は、取引さへただいているお客様は密集させ、短時間で多くの件数を訪問できるようにする事で利益が生まれるのは、言うまでもありません。ならば、もし毎月出る解約を、自分たちの努力や工夫をせずに注文に頼ってしまうならば、ルートによっては、スカスカになってしまいます。防ぐのであればどうしても各地域ごとに狙ってお客様を獲得できるように動きが必要となります。

とりわけレンタルを担当している社員は任されているルートの中で純増させるのを意識して動いていきます。たまに紹介をいただいて大きく純増する事があっても、狙った

エリアの中で成長させる方が難しいので、私は価値のある動き方だと思っています。

さて、来期のダスキンのビジネス市場の政策の中に、「求人情報誌では得られぬ早さで飲食店にアプローチ出来るようにする」というものがありました。

厨房機器のメーカーと提携して開業情報を収集し、加盟店へその情報を提供してくれるという訳です。これも狙った場所の情報にピンポイントで得られる訳ではありませんが、ユニットの中の情報なので、しっかり対応して契約に繋がるならばある程度は今のルートの密度が濃くなるのが期待できます。

このような動きは、私も営業時代はあらゆる業種と手を結び情報を仕入れていたが、本来は個々の営業担当が自分だけのパイを作る努力をしなくてはなりません。

DUSKIN

喜びのタネをまこう

2024.2.8
No.1

(1) まずは折角本部が情報を出してくれるのだから有効に活用出来るよう体制を整えたい事です。

そして、良い機会ですので、営業のエリア戦略を社員が深く理解出来るよう教育の場を設けて行きたいと思っております。

その中で頭角を現してくる人が、会社の屋台骨を背負って行ける人になれると思います。今各店で行っている三人活動は、狙った地域でお客様を獲得するもので、

非常にシンプルながら昔から店舗の立ち上げの際に必ず通る道であり効果的の

こうした活動に加わり、しっかりと動き方と考え方を鍛えておくならば、働き手としてガッチリとした基礎が出来上がると思います。ビジネスで言うと、そこに工夫と交渉と戦略が加わるので難しくはなりますが、今机に座っている時間が長く、「契約が取れない」と悩んでいるならば、お客様と何と話を出来るよう活動してみたら良いと思います。

営業の仕事はPCの前に座る時間が短いと成果は出ません。

ロープレを毎日行い、座って話せる場面の経験値も積み上げてください。

やるべき努力を怠らなければ、チャンスが来た時に何と通りの商談にできる筈です。

家庭用の営業の取り組みでは、武蔵野エリアで成功している加盟店の活動で、

八王子店でも取り入れる事が出来るように佐藤店長にお願いしてあります。

店長会で話すつもりですが結果次第では他の店舗でも活用出来るのではないかと期待しています。

あと、家庭用のレンタルを8週に一度のお伺いにして、2倍の納品を行うパッケージの構築も検討中ですが、実現すれば、同じ売上げを半分の出勤で行えたり、ひりりが今までの2倍の売上げを受け持つ事が可能となります。エリアの会議でも何度か話し合ひが続いていますので、是非とも実現させたいものです。

さて、今年の4月は、3人の新卒が入社する予定です。全員ケアレスへの配属予定という事です。また皆さんの協力を得ながら研修を行う事になります。

先日、弊社の顧問会計事務所、古田社会計の担当の方から、「仕事は君を幸せにする」という本を紹介されました。お金の為に仕方なく働いている人、嫌な事をする代わりにお金をもらうのが仕事だと思っている人への考え方が変わる本で、カクになる本です。給与は自分が提供した価値との交換である事だ、経済の仕組みについても、誰でも理解出来る本でした。これから入社してくる若者に、まず読んで欲しい本だなぁと感じました。

是非、働くとは楽しい事なのだ、という意識のもと、スタートを切って欲しいと

2024.2.8
1603

思っています。本当は社長通信の中に内容を紹介したかったのですが、長くなるしもう一回別の機会にお伝え出来ればと思います。

今期の活動も今月と来月のみになりました。昨年と比べて自身はどれほど成長できたか？期首に立てた予定通りに自分をコントロールして動かせたでしょうか？来期は人事の移動や店舗の再編もあるので、身持する新たに今期も世の中に価値を提供できる人に成長したいと思います。