

件名: 5年4月度会長通信 会社も個人個人も営業力を上げる

会社も個人個人も営業力を上げる

毎年3月は期末賞与、4月は昇級の時期です。過去M&Aを行った未償却額が4億以上残っています。本来なら税務的には毎年1億3000万程度償却しなければなりません、残念ながら経常利益が足りず、毎年5000万程度の償却を行っています。このままではあと8年も9年もかかる計算になります。本来4.3.3の基本政策を以前に発表しました。4はダスキン、3はエコライフ、3は私たちの経営資源を活かすことが出来る新しい事業をM&Aすることです。本来の予定は3~4年程度で通過し、今ではもう新しい事業の検討時期に差し掛かってもおかしくなかったはずですが、残念なことにエコライフの売り上げも予定通り増加せず、また経常利益も予定通りにはいっておりません。さて、今年は新しく生まれ変わる元年と言いました。過去を振り返ってみますと、何とか純増するために、なりふり構わず新規のお客様の獲得を行っていました。しかし、新規のお客様の獲得は資金がかかります。現状は15倍から20倍かかっています。基礎4週1000円の新規を契約するのに15000~20000円かかる計算です。資金がいくらあってもお金が湯水の様にていきます。もう一度足元を見つめると、私たちの過去の努力で業務用のお客様15000件以上、家庭用お客様30000件以上、ケアのお客様、ターミのお客様、ヘルスのお客様が多数いらっしゃいます。そのお客様にほんとうの情報をお届けしているのかと問われると、答えが怪しくなってしまう。外の世界を向くと資金がいっぱいかかりますが、私たちの内の世界の足元を掘り起こすには新規ほど資金はかかりません。それよりも外の世界では外部に資金が流れますが、内の世界だと働いて頂いている方々に資金が流れます。その方が各人の給与が多くなりますし、お客様とのつながりは多くなりますし、新規獲得資金も減少します。今年は3月は期末賞与、4月は昇級を決めましたが、来年同じ様に出来る確証はありません。何故なら粗利の稼ぎ高を多くする必要があります。いかがでしょうか。もし自分の家庭で夫婦のお小遣いを増やすのには、毎月の支出を減らすか収入を増やす以外に道はありません。会社も同じです。打ち出の小づちはありません。その為には何としても売り上げの増加か、経費の削減を行わなければなりません。今回3月の店長会にて次のことを提案しました。1.シャトル東京を含む各店の顧客交換及び店内の顧客交換でレンタル生産性を上げる 2.エコライフ商材の売り上げ比率を上げ粗利を確保する 3.営業生産性を上げるの3つを提案しました。まず3は4月5月に業務用お客様より1件で2枚の名刺を80%のお客様より獲得しサンサンにて定期的に配信をする。家庭用のお客様に名刺をお渡しし個人の電話番号をお知らせしお客様との繋がりをより強固にし、また名刺を冷蔵庫などに張って頂き何かあれば連絡を頂く様にする。このことをなぜしつこく話すのかと言え、会社の全体の営業力を上げるためです。個人個人の営業力を上げるのは時間がかかりますが、まず会社としての営業力を引き上げたいと思います。現在法人営業よりレンタルのお客様にテレアポを行い各店にお試しをお願いしていますが、お試しの連絡が来た場合直ちにお客様へ連絡をし、内容の確認と訪問日を打ち合わせて下さい。また、レンタルにお伺いしたときテレアポを行ったお客様へはそのことを話題にして、追加が出来る可能性、次回もまた電話がくることをお知らせください。いずれにしても全ての経営資源を活用し、まず内に向かって足元を深く掘っていきたく願っています。それとともに会社に頼ることなく、自らの営業力も高めて下さい。一日一件のお試しは生きてます。必ずレンタルに行くときは最低1件のお試しはするのだとの強い決意で、レンタル活動を行って下さい。いずれにしても来期も再来期も期末賞与、昇級が行き渡る会社に是非共に努力し、共に同じ方向を向いて未来に向かって歩いていこうではありませんか。