

キリンビール奇跡の 逆転劇研究セミナー

～ 仕事の原動力と使命感の育成 ～



- 1 営業マン自身の手で
勝つことを経験してもらう！
- 2 営業マン自身に目標設定、
主体的に考え行動する(4ヶ月の法則)
- 3 理念に裏打ちされた前進する
エネルギーを持続させる！
- 4 現場力(実行力)こそ
行動力の最大の源泉！
- 5 結果を出すことにこだわる
(結果のコミュニケーション)！

およそ半世紀に渡り、最大63%を超えるキリンビールのトップシェアをアサヒビールがスーパードライで逆転したのは良く知られた話です。スーパードライの追い上げに脅威を感じながら、高知支店長は自ら背水の陣を切って支店の営業スタッフに発破をかけ、ありとあらゆる術を利かせてキリンビールを地元で根付かせていき、必死に首位の座を守ろうとします。何とか高知県でのシェアは守り抜いたが、全国レベルで残念ながらトップシェアは奪われてしまいます。その後、この立役者は高知県で培った戦術で四国全県、東海地方、そして営業本部長として全国のキリンビールの営業そのものをテコ入れし、見事に2010年にトップシェアの座を奪い返します。

【日時】
2017年2月4日(土)
10時～12時

定員:先着15名様
会場:博多天神ビル6F
(中央区天神4-1-7)
参加費:2,000円(税込)

主催:お申込み:
インプレス福岡株式会社
TEL:092-752-0888
info@design-hanko.com

ランチエスターお客づくり実践会主宰
講師 羽山 直臣氏

竹田陽一ランチエスター戦略に取り組むと共に、中小企業の実践事例を多数取材。ランチエスター戦略の量産古と豊富な実践事例、及び小予算で効果を発揮するツールを使って、営業づくり対策、商品づくり対策、スタッフ育成をサポート。小さな会社のランチエスター戦略実践事例を紹介した、書籍『小さな会社のすごい社長』『小さな会社のできる社長』(いずれもフォレスト出版)は合計8万部出版。「月刊ランチエスター法則実践事例羽山レポート」を10年以上135回発行。
全国商工会連合会講師 福岡商工会議所講師
有限会社羽山プロジェクト代表取締役

似顔絵名刺はとても強力な 営業ツールです！



名刺の一番重要な役割は、「初対面の相手に顔と名前をしっかり覚えてもらうこと」です。似顔絵が初対面のお客様の緊張感をほくして心の距離を縮め、その後の会話をスムーズに楽しく進めることができます。似顔絵が第一印象の好感度を上げるだけではなく、その印象を継続的にお客様にアピールし続けて、あなたのイメージをより良いものとして固定化します。

今月の表紙

都心のオアシス、大濠公園には多くの鳥たちが集います。西年の今年も、皆様にとってどんな一年になるのでしょうか。大きくなくてもいいから前へ、上へと羽ばたきたいものですね！

インプレス福岡株式会社 デザインはんこ

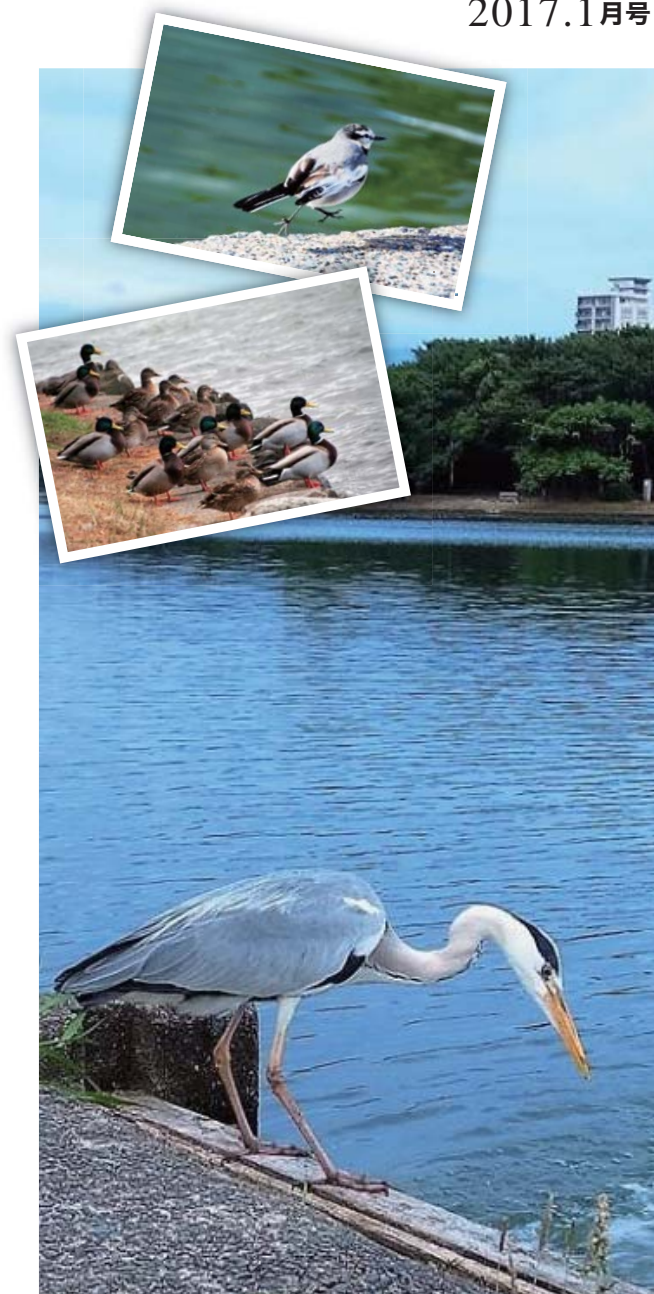
福岡市中央区赤坂1丁目11-13 大稲ビル4階 〒810-0042
info@design-hanko.com
月～金/9:00～18:00 土/10:00～18:00 休 休 日/日曜・祝日
TEL:092-752-0888 FAX:092-752-0822

起業するなら、インプレス！



インプレス

2017.1月号



企業デザイン物語

ショップへの来店客に「接客は一切しません!」

ThreeArrows 代表 山崎翔太様

オリジナルデザインのアウトターなどの製造販売を手掛けるスリーアローズ。これまではネットを中心にSNSを駆使して販売を進めてこられました。ブランディングアップも含めてリアルのお店を出店。通常であれば、天神や大名、赤坂などの人通りが多い所に出店と誰もが考えるでしょうが、何とオーナーの山崎さんは福間の海辺にお店を出されました。

ネットのみで買い物をしていた多くのお客様は、海辺のお店に一度足を運びたくなり、ドライブがてらにカップルや友達数人と来店。ネット検索した本人と一緒に来店された友人までもが買い物をされるという。

このリアル店舗以外にも1~2ヶ月に一度、東京や大阪に向いてネットで興味を持ってくれたお客様のために単発的に2~3日出張出店もされているという。

オーナーの山崎さんに「将来の展開は?」と尋ねると、「4~5年後に数千万円で会社を売却できれば良いかな! その後はまたその時に考えます!」

ThreeArrows様の販売スタイルは、正に“今風”驚きと共に時代の変化を目の当たりにさせられました!



【名称】ThreeArrows by Beach Side

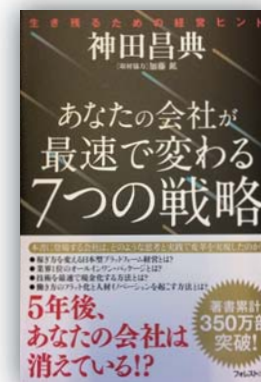
【住所】〒811-3219

福岡県 福津市 西福間 3丁目 27-26

【電話】080-9142-2981

【営業時間】Open・11:00 Close・sunset

【WEB】<http://www.threearrows-fukuoka.com/>



あなたの会社が
最速で変わる7つの戦略
---生き残るための経営のヒント---

著者: 神田昌典/加藤 勉
出版: フォレスト出版

【生き残りをかけて頑張る会社は、死ぬ!?】

2020年の東京オリンピックの特需に向けて何とか景気は維持できそうだが、その後の2025年には年齢構造上、最も多い団塊の世代がすべて後期高齢者となり、国民の5人に1人が75歳以上、3人に1人が65歳以上の超高齢化社会に日本は突入する。

江戸時代から明治時代へ、太平洋戦争終戦前から終戦後へのシフトに匹敵するほどに世の中が激変する。

過去からの延長線上の努力をすればするほど、その思考自体に生き残れない原因があるという著者の言葉に素直に頷ける。従来会社は、「生き残る」から「生まれ変わる」に思考を変えていかなければならない。

企業として、他社には劣らない強み2つを早急に前面に押し出して、それらを融合させて、他社に簡単には真似されないような独自の商品・サービスで世の中に貢献していかなければこの先、生き残れない。本書で紹介される7社は、世界を見据えながら事業を展開しており、そこで働くトップや社員が未来へ向かう輝かしいストーリーを信じている。本書を紐解けば、必ず何がしかの経営のヒントを掴めるだろう。