

会計事務所 200%活用レター

Vol.25 2005.7

info@hashimotosogokaikei.com
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかわかりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたことや感じたこと等のポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

今月の「力がある言葉」 「ゴルフクラブを多く持つ」

今月の言葉は、パートナーコンサルタントの村松さんと、企業の売上アップについて話をしていたときにお聞きし、たとえば上手いと思いましたのでご紹介します。

どんなご商売をされている方も売上アップは永遠の課題だと思います。

村松さんが言われるには、売上を伸ばす企業と、そうでない企業は「ゴルフクラブを多く持っているかどうか」で全く違うそうです。

ゴルフをやったことがある方なら当然お分かりだと思いますが、目標はカップへボールを入れることですので、まずグリーンに近づけるように飛ばすことが重要です。

そのためには狙った場所へ何度もボールを飛ばさないといけませんので、飛距離にあったクラブを使い分けます。言うまでもなく当たり前のことですね。

ところが、売上獲得になると、多くの企業はお客様との距離を考えず、同じクラブで何度も打ち続けるため、いつも大変なゴルフをしているというのです。

例えば初対面のお客様に、いきなり単価の高い商品やサービスを紹介することは、距離が必要な最初のショットを短い距離のクラブで打っているのと同じ場合があるのです。

相手との距離でクラブを変える仕組みができていれば、無理をすることなく、利益率のよい優良な商品やサービスを繰り返し売り続けることができるのです。

ご自分の提供したい商品やサービスをいきなり提供するのではなく、まずゴルフクラブをたくさん用意することです。それをお客様との距離により、ステップバイステップで使い分けていくことが、スコア（売上）を上げる秘訣と感じました。

8月4日から、村松さんと共同で売上アップの勉強会を開催しますので、お時間がある方は是非ご参加下さい。