

顧問先各位

戸田会計事務所
所長 戸田裕陽

経営ワンポイント

他社に負けない「商品力」こそ 起死回生のきめ手!!

- 1 昔からよく言われている言葉に『水虫を一発で治す薬を開発したらノーベル賞ものだ』があります。水虫は私にとっても親友で、カレコレ40年の付き合いになります。冬の間はおとなしく猫を被っていますが、今頃の季節になると元気になって運動会を始めています。現実には水虫を一発で治す薬なんて無理でしょうが、2~3回塗ったら治る薬であれば私にとっては福音です。どうして水虫薬の話を出したかといいますと、自分が扱っている商品が、同業他社のソレより優れているかどうかに関心を持っているからです。
- 2 各企業とも売上を伸ばすために販促活動や営業努力に精一杯の努力を払っていますが、その取扱っている商品の品質・性能が同業他社のものより劣っていたらどうでしょうか。いくら努力しても売上は伸びないと思います。たとえ伸びたとしてもそれは一時的なもので長続きはしません。営業活動を私はもの凄く大事に思う1人です。そこで売上不振に苦しんでおられる皆さんは、もう一度自社商品の商品力を見直してみようではありませんか。同業他社の商品に負けないモノを開発しましょう。簡単なことではありませんが、ここにビジネス再生のヒントが隠されているような気がします。商売の原点に戻るといことです。
- 3 関越自動車道下り線に「寄居」というパーキングがあります。ここで売っている「おにぎり」は天下一品です。正確には「でした」です。最近スタッフが変わって商品力が少し落ちたからです。チケットを買ってカウンターに出すと、ご近所の奥さん達でしょうか、その場で「おにぎり」を握ってくれるんです。あらかじめ作ってないんです。注文を受けてから握ります。これが抜群に美味しい。多分お米も良いものを使っているのでしょう。私は「おにぎり日本一」と勝手に名付けています。このおにぎりならどこで勝負しても勝てると思います。ただ注文を受けてからにぎるとい商法が短時間で大量に売りさばく地域で成り立つかどうかという疑問は残りますが…。
- 4 私は「鯛焼」が好物です。要するに甘党ということ。過日横浜の某所に、たくさんの人が並んでいる鯛焼屋さんがありました。私もバカ面して並びました。窓口のお姉さんは愛想がいいんですが、奥で作っている人は無愛想なおバさんでした。5ヶ買って手に持ったとき、ウン？重たいナという感じでした。家に帰って袋から出してみたら、1つ1つが実に重い、ズッシリしている。そして大きめだし厚みがある。持った瞬間、私はこれは売れるわ、と思いました。食べようと思って2つに割ってみたら、餡がピッシリ詰まっています。これは売れるワでした。商品力の強さです。1個ずつの粗利益は悪くても、トータルで勝負する考え方。
- 5 食べ物であれば、「美味しい」「量が多い」「安い」「見た目キレイ」、その他であれば「小さい」「軽い」「高性能」「利便性」その他で、他社よりも良い品物やサービスを提供すれば勝負に勝てるのではないのでしょうか。その上で販売力、社員力がONできれば十分です。まず「勝てる商品」ありきです。
- 6 形のないサービスについても、まったく同じです。他社より納期が早い、サービス内容が充実している、社員の対応が優秀、価格も高くない、問合せ依頼に対するレスポンスが早い等、同業他社より勝っていれば勝負に勝てます。その上の営業力です。一度ジックリ「ウチの商品は強いのか？」もう一度見直してみましょう。ヒントがあるような気がします。