

<セリング・ラボ 佐藤正明 発行>

新しい営業スタイルを提案するメールマガジン

【寝て待つだけの営業活動】

～戦略的殿様商売のすすめ～

【寝て待つだけの営業活動】 Vol.50

「1%のインスピレーション」 ～努力は報われない～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

一部の地域を除き、ほぼ日本全国で梅雨に入ったはずなのに、なぜか真夏の太陽ギンギラギンの日々が続いています。

あなたは体調など崩していないでしょうか。

さて、先日何気なくテレビを観ていたら、ITに基づく営業戦略立案の様子が放送されていました。その中で印象に残ったのは、とあるセブンイレブン店長の“気づき”です。

彼が、その直営店に店長として赴任した時、最初に行ったのはデータの分析でした。

そこで彼は、公共料金支払いの取扱件数が多いことを発見します。

そして、そのデータに基づき、彼は1つの仮説を立てました。

それは、

「近所に独身の若者が多いのではないか」

というものです。

そして、近所の住宅を調査したところ、思ったとおり、1ルームの物件がたくさん存在していたそうです。

次に、単身者の購買データを洗い直します。

ご存知のとおりコンビニでは、レジで精算を行う際、客の外見などから、性別やおよその年齢などをレジ係が推測して、何を買ったのかと一緒に打ち込むことになっています。

その結果、独身者と思われる年齢層の、およその購買パターンを把握することができます。

(10代の既婚者とか、私のような独身のオヤジもいるでしょうけど)

そして、そのデータを参考に、店の品揃えとレイアウトを変更しました。

カップ麺やスナック菓子など、若者が好む品物を増やし、さらにそれを目立つ場所に移動させたのです。

その結果、売上が伸び悩むコンビニ業界の中であって、前年を上回る数字を上げることができた、ということです。

私が、きょう話題にしたいのは、彼の最初のインスピレーションです。

どのような立派なデータがあったとしても、それを正しく分析し、対策を立てなければ、それは何の意味も持ちません。

単に表面的な数値を見て、売れ筋だけを揃える、などというやり方では今や通用しないのです。

彼のように、「公共料金の取扱件数」という1つのデータから気づきを持ち、仮説を立てる“智慧”が重要だ、ということです。

エジソンの逸話に、「1%のインスピレーションと99%の汗」というのがありますが、エジソンが後に語ったところでは、

「1%のインスピレーションがなければ、努力は何の意味もない」

ということを言いたかったのだそうですが、私たちはそれを正反対の話として、間違っ  
て教えてください。

重要なのは、99%の汗ではなく、1%のインスピレーションです。  
それが正しければ、あとは淡々と努力を重ねることで、自然と結果はついてくるから  
です。

見当違いの方向にムダな努力をせずに済むよう、最初の“気づき”を大切にしたい  
ものです。

~~~~~

「会えない人」に会うための戦略を探している方はこちら
<http://www.selling-lab.com>

筋のよいアフィリエイト商品を探している方はこちら
<http://www.infocart.jp/shop/description.php?IID=8925>
~~~~~

発行元 : セリング・ラボ  
編集人 : 佐藤 正明  
所在地 : 〒180-0002 東京都武蔵野市吉祥寺東町 2-34-13-102  
連絡先 : [magmag@brains-works.com](mailto:magmag@brains-works.com)  
個人のスキルアップはこちら : <http://www.selling-lab.com>  
企業の営業力向上はこちら : <http://brains-works.com>