

大澤賢悟です。

今年の冬は例年になく雪の多い冬でしたが、3月になりようやく春めいてきました。素人の雪山は危険なので、1月・2月は登山に行きませんでした。そのため3月後半にはぜひとも行きたいと思っています。ひどいスギ花粉症なので、かなり不安がありますが・・・。



差別化・差別化・差別化

お客様があなたの会社を選ぶ理由がありますか？この選ぶ理由を作るのが差別化です。会社の周りには数限りないライバル会社があります。お客様から見れば、あなたの会社を選ぶ理由はありません。どこの会社でも良いのです。その中で選んでもらうためには、あなたの会社を選びたいという理由が必要です。差別化とは、その理由を意識的に作ることです。他社と違うあなたの会社ならではの価値を作り上げてください。『〇〇を食べるならココ』、『他社より圧倒的に早い』、『サービスなのに目で確認できる』、『過去の成果』、『長期間にわたる信用』。会社を選んでもらう理由がありますか？

苦手なことに着手する

多くの経営者の経営改善をサポートしていると、共通していることが1つあります。それは必ず苦手なことがあり、日々の経営では苦手分野になかなか着手しないということです。得意・不得意、好き・嫌いがあるため、苦手な内容は人それぞれに違います。でも共通して、苦手分野を後回しにします。人間、どうしても好きなこと・得意なことをやりたくなるのは仕方がありません。でも、良い会社にしていくためには、どうしても苦手分野を意図的にやらないといけません。後回しになっている苦手なことありませんか？リストアップして、頑張って取り組んでください。

仕事を得られる仕組みづくり

儲かる会社にする一番良い方法はもうかる仕事だけをめいっばいすることです。しかし、現実的にはそんなことはできません。ほとんどの仕事はあまり儲けの出ない仕事です。しかし、しょうがないと言ってここであきらめてしまうと永久に儲かりません。儲かる仕事を受ける1番の方法は差別化ですが、差別化をした後は良い仕事を得られる仕組みづくりを考えましょう。どうしたら、お客様があなたの会社に自主的に入ってくるようになるか？継続的に紹介を受けられる仕組みはないか？最初から完成した仕組みはできません。ポイントは常に考え続けて、少しずつ作ることです。

