

つるのおんがえし



20号 平成21年7月発行

発行:感動・創庫
藤沢市長後1135-11-101
TEL:0466-46-3327
FAX:0466-65-3347
mail:info@kando-soko.com
http://kando-soko.com
集客チラシ.com
発行編集責任者:芦川永光

こんにちは。いつから「残暑お見舞い申し上げます」に切り替わるか、あまりよく分かっていない芦川永光です。広島は梅雨明けしましたか？埼玉は東京からの熱風です。こぶる暑いそうですね。私が住む湘南地域は梅雨の真っ只中です。家の周りの田んぼでは、毎夜カエルの大合唱が行われ、それが子守唄となって熟睡する私です。この辺の人じゃなければ、うるさくて寝れないんだろうなあ…。



鼻がかゆい時に、舌でかけるように訓練しています！

リラ豪雨や「猛暑日」といった、ちよつと怖い言葉が多く聞かれるようになりまし。昨年、こりゃあ相当おかしいなあと実感したのは、朝起きるくらいの時間のカミナリ。「えっ？夕暮れ時？」と勘違いするほどに、驚きを通り越して、恐怖を感じました。環境の変化は深刻なんです。ね。

という訳で、巷はエコへの関心が高まっています。「出来ることから、やってみよう」ということで、最近の私はシャンプーや石鹸、歯磨き粉などを最小限にしています。皆さんの思うエコとは？ちよつとも考えて、それで何かが変われば…良いですよ。



儲かる仕組みを知るユニクロ編!!

最近、パソコンでユニクロのサイトを頻繁に見るようになりました。私は以前、ユニクロには大量生産で安っぽいイメージがあったので、下着類と靴下以外は買うことがありませんでした。でも、最近のユニクロはやっぱりただもんじゃありません。



先日、その絶妙な売り方に、いち消費者としてハマってしまいました。原稿執筆が息詰まった、日曜日の午後。私が大ファンだった「ユニコーン」のコラボTシャツが期間限定価格で出ている、との情報を聞き、息抜きも兼ねて行ってきます。

とにかく日曜日のユニクロはスゴイ！どこを見ても特売価格で、何しろ安い！5台稼働のレジの前には長い行列。しかも会計金額を聞いてると、「8千円」「1万円」と、そんなに買うの？と言うくらい、奥様が商品を抱えてるんです。

たくさんの人ばかりで一緒になって、ホンキの物色中！

種類がたくさんあって迷います…



私も990円のTシャツを2枚ゲット。よし、この後の仕事頑張れそう、とモチベーションが上がったのでした。

集客のための商品と、利益を出すための商品

それにしても、以前は良く思っ
ていなかった一昔前のユニクロ、
そしてちょっと魅力を感じた今の
ユニクロ。いったいどこが違うん
だろうか…注意深く見渡してみる
と、なるほど！びっくりするほど
計算されているんですね。ユニク
ロの販売の大きな特徴は、季節商
品の一点集中販売です。



大好きなユニコーンのポスターと一緒に！

一世を風靡した「フリース」に始
まって、前年度の秋冬に大ヒット
した「ヒートテック」。そして春夏
の「990円ジーンズ」と、同時期
に2商品以上をCMなどで告知し
ないんです。

売りたい商品(値ごろで話題性
を生める商品)だけを徹底的に広
告し、そこで集客。それ目当てに集
まったお客様へ、衝動買いを促せ
る商品陳列(仕組み)で、客単価を
上げ、結果として売上を伸ばす。

代表の柳井さんがメディアや有
名デザイナーなどを使って、徹底
してきた「ブランディング」と相ま
って、ユニクロが出す季節商品は
当たりまくっています。でも、ヒッ
ト商品の影で、安定した売上を支
えているのは、「ついで買い」され
た商品なんですね。

もし、ユニクロが季節商品だけ
が売れるお店だったら、今のよう
な繁栄はまずありません。ユニク
ロのような繁盛の仕組みは「どこ
で儲けるか(利益を出すか)」がミ
ソですよ。それが良く考えられ
た、いい例だと改めて思いました。

辛い時期を共に歩んだ「相棒」のお話

突然ですが、私の自慢のバイク
を紹介したいと思います。このバ
イクはBMWの「R80」と申しまし
て、前の会社の社長に、4年前譲っ
てもらった希少価値の高い、昭和
時代のバイクです。高速のパーキ
ングなどに停めますと、オジサマ
方が「おおっ！」とした表情で群が
ってくるほど。優越感もそれなり
に感じられるのですが、古いこと
がたまにぎず。あっちが悪い、こっ
ちが悪いと手が掛かる子なのです。
そんなカレが6月のある日。前
触れ無くエンジンが掛からず、止
まってしまったのです。「もう何度
目か…はあ(力無いため息)」いろ
いろ策を講じますが、効果ナシ。



仕方な
くJAF
を呼んで、
運んでも
らいます。
この光景
は何度見てもむなしくなります。
ディーラーさんへ行くと、「夏休み
前で混んでます(えー、6月なの
に?)」と言われ、長期入院を余儀
なくされました。またお金が掛か
る…はあ(深いため息)…
「だったら手放せば？」と友達に
は言われるんですが、うーん…そ
れはどうしても…嫌、なんです。誰
にもあると思います、「愛着」です。



このバイクには、起業したばかりの暗く辛かった昨年一年間を、一緒に走ってくれた思い出があります。仕事に成果が出て、嬉しさのあまりでヘルメットの中で「やったー」って叫んでた帰り道も、前が見えないほどの土砂降りの日も、夕日がキレイな海岸線も、一緒に走ったんです。日本人には「モノには魂が宿る」と考える文化があります。これを書いている今日、ようやくカレが退院しました。エンジン音が「いやー、待たせたねえ」と言っているようにも聞こえました。タイヤも新品に換えたし、エンジンも快調。これからもっと暑くなるけど、引き続きよろしくね！相棒！

芦川のありふれた!?一日 最近毎日、こんな感じです。

忙しい!!「心を亡くす」仕事や家事で、あまりにも忙しくなると、焦ったり、いらいらしたり。時には家族に、同僚に八つ当たりしちゃったり。誰でもそんな風に「心がなくなってしまうこと」当然あると思うんです。

普段は仕事を楽しいと言いつつ私も、忙しくなって凹んだり、「キーン」としたりする時もあったりします。気持ちが沈んでると、いい仕事なんて出来ません。ましてやお客様のための広告ですから、健全な心で作らにやなんのです！そんな時は思い切って外に出かけます。本屋へ立ち読みに行ったり、ランニングしたり、とにかくいろいろです。さる6月24日、早朝から深夜まで、まんべんなく忙しかったこの日。朝6時過ぎから取材をし、そのまま東京で昼過ぎまで打ち合わせ。時間に追われ、暑さにもやられて心を亡くしかけた私は、空き時間に息抜きも兼ねて、秋葉原に向かったのです。

とにかく暑かったので、電気屋さんで涼んで一休みできたら、という期待と、仕事に使えるようなアイデア探し、そして現代社会に乗り遅れない!ためです。

まず気になったのは、外国人向けの看板やポップ。最近、増えているであろう中国人向けの看板も多目に付きました。さらにここら辺の電気屋さんには、英語でしゃべるくらいは当たり前みたいです。多国籍なマーケットを相手にする秋葉原、ここにアリ!という感じでした。



メイドちゃん発見!

そして、夜8時からには神田駅前「足心道」という、意欲的な薬店さんの集う会で、お話しをさせてもらいました。平日の夜遅くなのに皆さん疲れた様子もなく、真剣に話しを聞いていただきました。まあ何しろ、皆さんがこんなに楽しそうにしている勉強会は珍しい!来月以降もお邪魔するので、これまたすごく楽しみです。

ジメジメのこの時期は、忙しさにイライラがつきもの。こういう言い方はあれですが、秋葉原の人たちを見ていたら、たまには力を抜いて休むのもいいかな、と思えたのでした。まっ、あくまで平日の秋葉原ですけどね!(休日はやたらと騒がしそう...)



「足心道」は、終止和やかな雰囲気できっと楽しくそうなのが印象的でした。

稲盛和夫氏は京セラ・第二電電(現KDDI)創業者。現在は京セラ名誉会長で、非営利で経営塾を主宰し、人財の育成も行っている、日本を代表する経営者です。

この言葉でいう「燃性」とは、物事に対する「熱意や情熱」を表しています。既に燃え上がっている人の影響を受けて燃え上がる、『可燃性の人』。周囲からエネルギーを与えられても燃え上がらず、むしろ周りの人から熱意や情熱を奪う、『不燃性の人』。そして、自分から率先して物事に取り組み、エネルギーを周囲に分け与える、『自然性の人』。

こんな言葉を聞いたら、自ら燃えないワケにはいきません！猛暑の季節。情熱の炎は熱く！燃やしていきましょうね！

可燃性
不燃性
自然性

Word by 稲盛 和夫

編集後記

私には6つ下の弟がいます。これまで料理人としての修行をしてきて、今は私のいた広告会社で働いています。そんな弟と話していた時、「広告を知れば知るほど心配が生まれて、お店を出すことが不安になる」と言っています。「美味しい料理さえ出していれば、お客様は必ず来てくれる」以前はそう信じていたと言います。でも、まるつきりそれだけではダメだ、そう思って不安になったのでしよう。でも私は、そんな弟を見て「良かった」と感じました。

人は不安を抱えているからこそ、それを克服するために最善をつくします。逆に不安のない人間は酒に酔っているのと同じ状態。プロレスラーに勝てるはずも無いケンカを挑んだり、「トラックにはねられても死なない」と豪語して、道路に飛び出したり。不安を知らないことは、相当怖いことだと思います。売上が順調に伸びている人の多くは、この不安との付き合い方がウマイ。言い方を変えると「ぶれない」んです。「ここまでやれば」次に活かせば良い」という納得が事前にあるので、「期待はずれだ」「前回うまくいったのに？」といった不安が生まれず、ぶれないんですね。

弟との話の後、お客様の「不安＝ぶれ」を取り除くことに、これからもっとチカラを入れねば！と強く思いました。弟に気づかされた一日でした。