

# 「イソベっちの、前へ前へポップー！」

2011年9月25日(日曜)

ゲスト: 佐藤元相さん(有限会社エヌ・エヌ・エーテンドーサービス 代表取締役)

第 22 回の「のびのびさん」は、有限会社エヌ・エヌ・エーテンドーサービス、代表取締役の、佐藤元相さんです。

Q. どういった事業をされている会社ですか？

営業に特化したコンサルティング会社です。集客に苦しんでいる中小企業のサポートをするというのが私の仕事です。

Q. 大商が開催する講習会の講師をされているそうですね…

「顧客創造教室・佐藤ゼミ」と言いまして、約 1 年かけて、商品の良さや技術を再発見してみて、その視点で売り方をいかに変え、いかに新しいお客さんを創り出すかを学ぶというゼミです。

Q. そのゼミで勉強すると、どのように変わりますか？

例えば、チラシを 4 万枚撒いても 2 人しかお客さんが来なかった建築屋さんが、チラシの数を 3 分の 1 に減らしてもお客さんが 33 人に増えました。チラシの内容はもちろん重要ですが、撒き方もポイントになります。私の手法はランチェスター戦略と言いまして戦争の勝ち方のルールです。弱い部隊がいかに強い部隊に勝つか。人の命がかかったルールを経営に置き換えているので、非常に分かりやすく精度も高いです。

Q. 他にも成功例はありますか？

例えばある税理士さん。どこに頼んだらいいか分からないほど、世の中にはたくさん税理士さんがいます。そんな中、彼の過去を色々分析してみると、パン屋でアルバイトをしていた経験があり、パン屋事情にも詳しいことが分かりました。だったら大阪でパン屋に特化した税理士があってもいいのではと仮説を立てたところ、大阪のパン屋さんが次々と彼に依頼するようになりました。

Q. 大切にしている言葉「のびのびワード」を教えてください。

「ともいき」です。

自分だけが良くなるのではなく、地域やお客様、スタッフなど、みんなが良くなって共に生きていければいいなあと思います。

ありがとうございました。