



10月度

②なるほど そうか やってみよう!

<競争優位をつくるための3つのポイント(3)>

*今回のテーマ:3つの意識

あなたの会社が優位に立つためには、経営者の『ものの見方・考え方』が大きく作用します。それをつくり上げているものは『意識』です。意識には3つあります。3つの意識を常に持つことによって、あなたの会社は大きく進化することができます。

3つの意識とは：(1)目的意識 (2)問題意識 (3)価値意識 の3つの意識です。

(1)目的意識：『何のためにそれをやっているのか』を意識していること

頭の良い人とそうでない人は、どこが違うんだろう？(子供の頃) 儲かっているお店とそうでない店はどこが違うんだろう？(今現在) 考えたことはありませんか？

答え：『今やっていることの目的は何か』を常に自問している人のお店は儲かっています。競合店・繁盛店を見学する場合を考えてみましょう。どんな目的をもってその店に行くのか。今までメンバー10人～20人の経営者の方々と色々な競合店・繁盛店のクリニックをしてきました。その場合、各メンバーに見に行く目的を3項目 書いてもらいました。

(例) *今の重点商品 *自分の店の欠落商品 *アウターの売場展開 *壁面の演出 *レジ周りのレイアウト *POP演出 *処分セールやり方 など
そして、見学後『感じたこと・考えたこと・自店で活用していきたいこと』を発表してもらった。『あなたが今やっていること・やろうとしていること』の目的は何かを明確にするだけで、その成果は何倍にもなります。一度 **目的意識**をじっくり考えてみましょう。

(2)問題意識：お客様・お店の業績にとって不都合なことを常に意識すること

あなたの家の2階への階段は何段ありますか？ 何千回・何万回と昇り降りしていると思いますが、知らない人が大部分です。今日何段あるか意識して昇ってみましょう。一回で分かります。一回の意識ある行動は何千回の無意識の行動に勝ります。

あなたのお店にも問題点が色々あると思います。問題点とは何でしょう。問題点とは『そのまま放置すればお店の発展を阻害する要因となることから』です。問題点のとらえ方には3つあります。

①子供が泣いている(現象) ②おなかが痛い(原因) ③食べ物が悪かった(根本の問題点)
根本の問題点に達するまでには最低『3つのなぜ』が必要です。①なぜ売上が上がらないのか：品揃えが悪いから ②なぜ品揃えが悪いのか：仕入先が良くないから ③なぜ仕入れ先が良くないのか：仕入先を常に開拓していないから・・・早速『なぜ』を3回以上考えてみましょう。

(3)価値意識：お客様に喜んでいただけるためには何をすべきかを常に意識している

何をすべきかは、『8月度の②なるほど そうか やってみよう!』の20項目をやってみましょう。お客様の価値意識は常に変化しています。今お客様は何を求めているか・何を提案したらよいかいつも意識していると答えがわかります。2020年9月現在の老年(65歳以上)人口比率は28.7%高齢化が進んで高齢化率世界一です。ところで、ミニスカートの女王：ツイギー(18歳)が来日したのが1967年(昭和42年 53年前)、当時全国のヤングはみんなミニスカートをはきました。階段を上るとき、バッグでお尻を隠していました。当時18歳の乙女は今年71歳。日本で最初にミニスカートを着いた世代です。今様ファッションの先駆者です。高齢者と思うなかれ、気持ちは30代です。ミセスは「40代」と「施設に入っている世代」に分けて考えましょう。(それだけみんな若い)あなたの価値意識を研ぎ澄まして、鋭さで変化を感じましょう。

判断力の欠如によって 結婚し
忍耐力の欠如によって 離婚し
記憶力の欠如によって 再婚する

目的意識の欠如によって 業績がダウンし
問題意識の欠如によって 改善ができず
価値意識の欠如によって 客離れを起こす