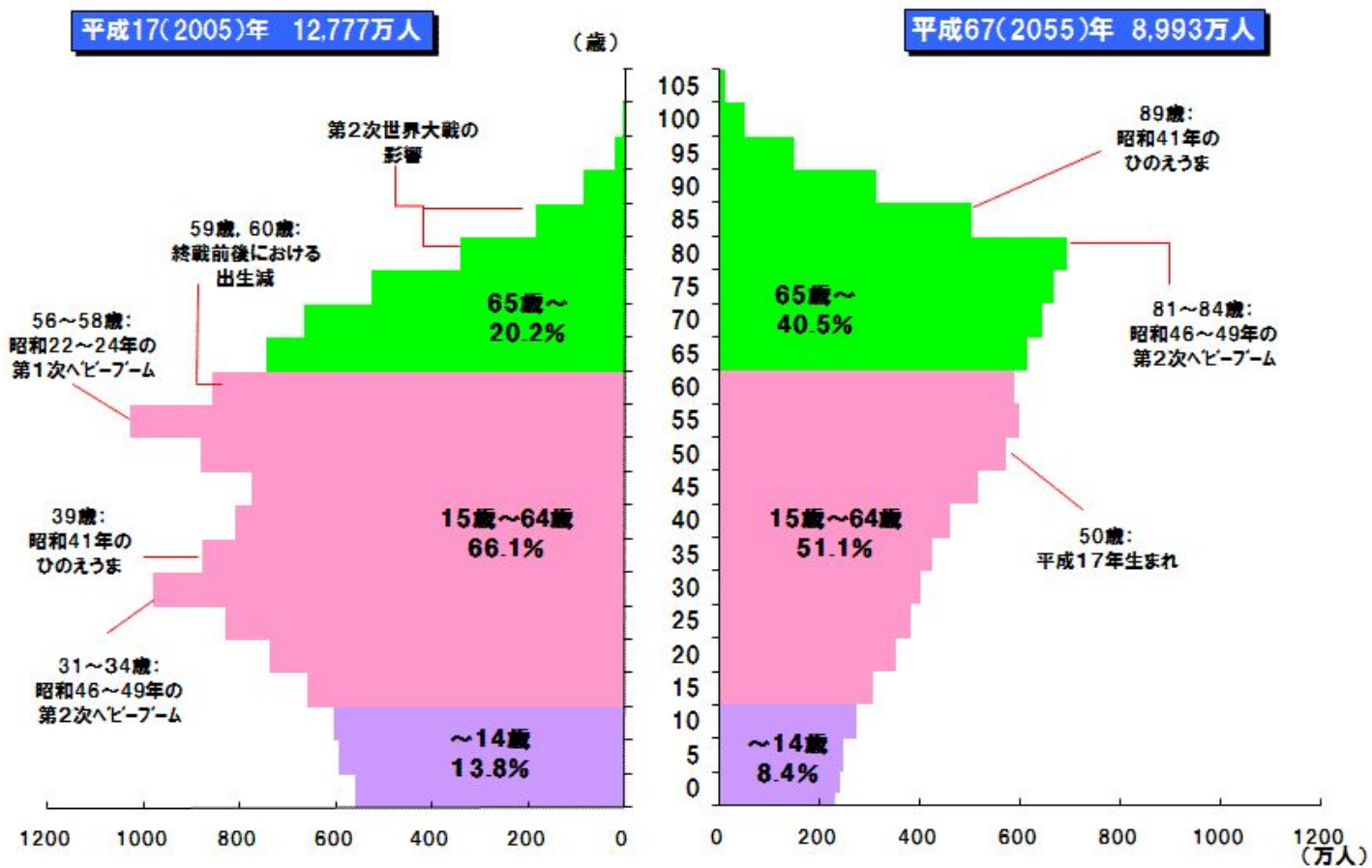




『打つ手は無限！』

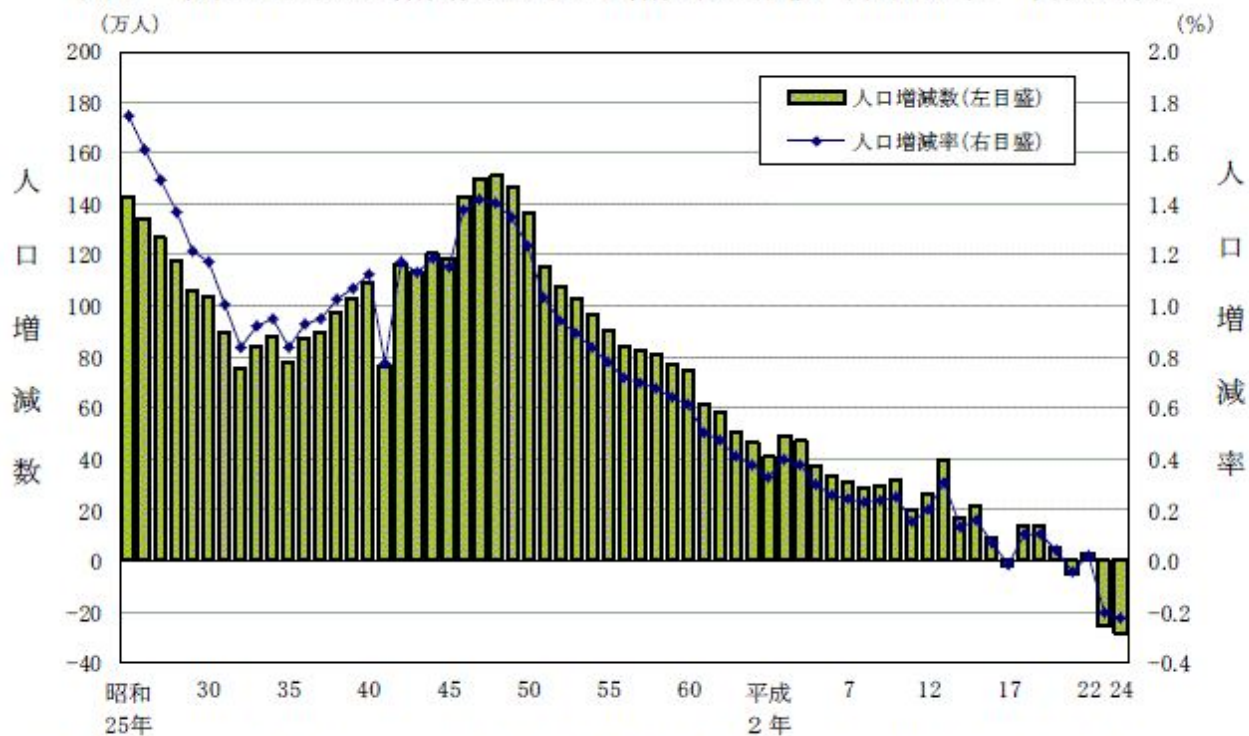
中小企業診断士 柳沼芳裕

1. 環境激変（少子高齢化）



1. 環境激変（人口減少）

図1 総人口の人口増減数及び人口増減率の推移（昭和25年～平成24年）



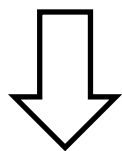
注) 人口増減率は、前年10月から当年9月までの人口増減数を前年人口（期首人口）で除したものの。

2. 極端な2極分化

(1) 規模や商圈

(2) 商品力

(3) 資金力



小規模、中小店舗も同様

“選ばれる店と選ばれない店”

3. 商売は環境適応業

“環境適応”に必要な4つの力

①育成力

②現場力

③受信力

④発信力

4つの力の最大化を図る

①育成力（ベースはヒト）



ベースはヒト

現在JR東日本管内販売員約1300人のうち、わずか3人しかいない「チーフインストラクター」の一人。東京-山形1往復で、1人当たり平均売上高約10万~12万とされる中、あるキャンペーンの時に50万円を達成した。それから車内販売のカリスマと呼ばれるようになった。心の中は「人の売れない物ほどたくさん売りたい！」という熱い想いでいっぱいである。

②現場力（不の排除）

不の排除（初来店からリピートまで）

認 知（どれだけの認知度、目立ち度か？）



興 味（興味を喚起させるようなことはあるか？）



比 較（他店との差別化はなにか？）



来 店（受入れ体制、付加サービス）



提 供（商品力、サービス品質、接客レベル）



リピート（再来店ツールの仕組み、お得情報等）

③受信力（顧客視点経営）



アンテナの位置を変える

お客様視点とは良く言われますが、それを実践されているところは一握りで、本当のお客様視点を目指す必要があります。

何故できないのでしょうか。

④発信力（アナログとデジタル）

頭の中の優先順位（選ばれる順位）は
“接触回数×接触時間”で決まる！



4. 意識転換

一言で言うと“つながり力”の発揮
束になって掛かる

①競争⇒“共生”

②教育⇒“共育”

③自助⇒“共働”

柳 沼 芳 裕

昭和38年生

柳沼マネジメント・コンサルタント事務所 代表

福島県本宮市荒井青田原1-306

TEL 0243-34-1036(代) fax 0243-33-4158

携帯090-5186-6917 メール yy4446@d8.dion.ne.jp

◎現在

- ・中小企業基盤整備機構 東北支部チーフアドバイザー
- 中小企業応援センター 総合支援本部 東北地域支援アドバイザー
- ・福島県産業振興センター 登録専門家
- ・山形県産業振興公社 登録専門家
- ・みやぎ産業振興機構 登録専門家
- ・福島県中小企業支援ネットワーク 登録専門家
- ・福島県商工会連合会 登録専門家
- ・福島県商工会議所連合会 登録専門家
- ・福島商工会議所 商工調停士
- ・福島県生活衛生営業指導センター 登録専門家
- ・建設業振興基金 登録専門家
- ・協同組合経営士ふくしま理事 LLPビジネスサポートふくしま代表

◎専門分野

経営全般、経営革新支援、創業支援、事業再生支援、ISO取得支援・審査、社員教育、情報化支援等
県内、県外支援実績多数

◎資格等

中小企業診断士、経営士、商業施設士、中小企業組合士

ISO9001(品質)14001(環境)審査員

ITコーディネータ、ISMS(情報セキュリティ)審査員