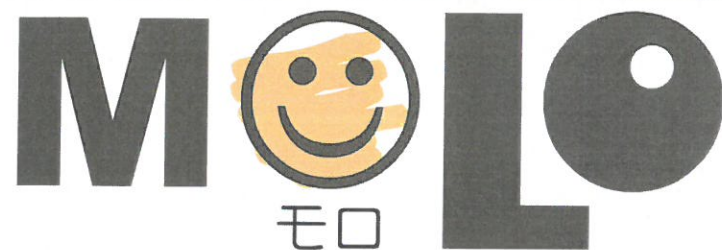


店舗お役立ち情報

〒815-0083 福岡市南区高宮3丁目11-8
TEL: 092-522-3330 FAX: 092-522-3332
http://www.misezukuri.com



有限会社リード・クリエーション発行.2011年

2011年
9月号

No.123

あなたは自社(自分)の「強み」をご存知ですか？ アイ・リマインド/強みききだし屋 代表:是永 伸一郎さん

最近、ドラッカーブームということで、「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」という小説がテレビアニメや映画にもなるほどの人気ぶりです。そんなドラッカーの本には、「強みに集中」という言葉が出てきます。これに刺激を受けてか、いろんなビジネス系のセミナー講師が「強みを活かせ!」と声高に叫んでいます。ところが、自分の強みが何なのか、どうやって強みを探せばいいのかは、殆ど教えていません。それどころか、「強み」の定義さえ曖昧なままだったりします。この一番大事な部分を知らないまま、いくら「強みに集中せよ!」と言われても、活かすことも集中することもできません。そんな現実にもメスを入れ、ビジネスで使える「強み」の定義から具体的な発見方法までを講座で伝えているのが、アイ・リマインドの是永さんです。前職では、医療機器メーカーで営業戦略とマーケティングを担当されていたので、自分の「強み」は戦略知識とマーケティングノウハウだと思い込んでいたそうです。そんな勘違いのまま起業された是永さんご自身が、貯金通帳の残高が数万円になるほどのギリ貧に陥る体験をされています。どん底の中の是永さんに、アイ・リマインドの「強み」を教えてくださいましたのが、当時の是永さんの講座に通われていたお客様だったそうです。教えられた「強み」とは、戦略知識やマーケティングノウハウでもない「聞き上手」で「気付かせ名人」だったそうです。講座の中で無意識に質問していたことが自分の「強み」だったことに愕然とされながらも、「自分は、聞くことでしか人様に喜んでいただけない…」と覚悟を決められたそうです。同時に、経営者が「強み」を勘違いする原因と「強み」を発見するノウハウも確立された是永さんは、独自に開発された「強み発見!お客様インタビュー代行サービス」を始められ現在は、福岡市の経営者を元気にする為に、企業と現場のお客様の間を走り回っています。

自社(自分)の「強み」に気付くために普段から意識することを教えていただきました。

- 1) 何に困って、うちに商品を買いにきたのだろうか?
- 2) 何を見て、うちに来たのだろうか?
- 3) 買う前に、何に迷ったのだろうか?
- 4) 何が決め手で買ったのだろうか?
- 5) 実際に試してどうだったのだろうか?

この5つの質問を自分に問い続けることが、「強み」に気付く感度を高めていくそうです。

私も是永さんの講座に参加し、「強み」発見の極意を体験しました。解説とワークが面白くて、あっという間に時間が過ぎました。特に「強み」という抽象的なことを具体的な絵で見せる表現力は、なかなか面白かったです。あんまり面白かったものですから、女性限定勉強交流会「福耳カフェ」にも推薦しました。先月の「けいえいをよくする研究会」でも講師をされていたのですぐに申込みました。ますますパワーアップされた是永さんの講座に皆さんも、参加されてみては、いかがでしょうか。(F)



i-REMIIND
アイ・リマインド
強み★ききだし屋

<http://li-remind.jp/>

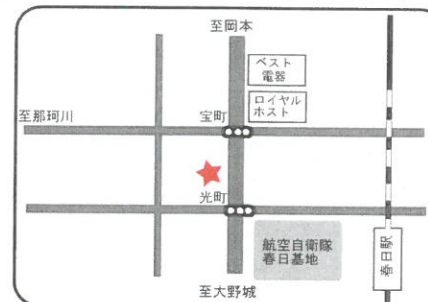
電話でのお問合せは
090-8834-4320
受付: 平日9時~18時



リード・クリエーション・プロデュース *美味! 3種のこだわりラーメン/博多ラーメン123(いちにっさん) 123

春日市の県道31号線沿いに「博多ラーメン123(いちにっさん)」がオープンしました! メニューには屋号そのままに店主の財部さんこだわりの1番・2番・3番ラーメンが... 1番ラーメン(さっぱり魚介豚骨)、2番ラーメン(濃厚豚骨)、3番ラーメン(濃厚背油増し) あっさりで味わうもよし、こってり濃厚で味わうもよし、お好きな味のラーメンを選べます。ランチタイム(11:00~15:00)には唐揚げやミニチャーハン等とお得な7種類のセットメニューもあります。店内にはカウンターや大テーブル席のほか小上がり席もありますので、お1人でも、ご家族でも大丈夫。やっぱり美味しい博多のどんこつラーメン、その日の気分で選んでみてはいかがでしょうか。(K)

春日市若葉台西1丁目7
電話番号 / 092-502-5578
営業時間 / 11:00~15:00(ランチ)
17:00~22:00
定休日 / 木曜日
駐車場10台完備



Report from Lead *デフレ時代の究極!? キーワード「原価」BAR 原価BAR

言葉の持つインパクトって絶大です。巷に溢れる商品やサービスも「原価」って聞いたら、ついつい惹かれてしまうもの。そんな「原価」がまさかの屋号だったら驚きです。今年3月に東京都品川区にオープンして、マスコミでもよく目にするようになったこのお店、その名も「原価BAR」。いったい何が原価かというと、このお店システムがとてもわかりやすい。来店したお客さんは1500円の入場料を支払うだけで、店内のメニューはすべて原価で楽しむことができます。お客さんにとっては飲めば飲むほど得するシステム。お店側の利益は、お客様からの入場料(1500円)のみ。1晩の損益分岐点となる70人(10万5千円)を上回る、70~100人を連日集客しているそうです。平均客単価は約3200円。通常飲食店の原価率が30%台と言われるのに対して、ここでは50%を超す計算になります。「原価」で儲ける、まさに数字のマジック的この新業態、機会があったら覗いてみたいものです。(K)

- *クリアアサヒ(2分の1パイント90円、1パイント180円)
 - *国産ウイスキー(120円~) *シングルモルトスコッチウイスキー(120円~)
 - *カクテル(シングル90円~、ダブル180円~)などのほか、世界一安いという「ドラフトギネス」(同210円、同420円)なども。
- 料理もラタトゥユ240円、ローストビーフ300円など。



編集後記

私は本屋好きです。雑貨屋さんや文具屋さんと同じくらい本屋にも行きます。本もよく読みますが、本屋の雰囲気や匂いが好きですね。特に古い店ほどワクワクします。子供の頃、ウチの近所に小さな古本屋さんがありました。住宅街の中、隣町の小学校の傍。おじさんが一人で店番してました。しかもそこは貸し本屋も兼ねていて、ちょっと読んでみたい漫画や本を借りて読んで、気に入れば買う。現代のレンタル&エコブック。最先端です。子供のお小遣いで借りれるし、買う時は親。しかも古本なのでほぼ半額ってことで、母の財布の紐も緩む(笑)...なんと素敵なシステムでしょ~♪ 当時、大人気だったスポーツ漫画の名作「アタックNo.1」が置いてあるのを見つけた時の感動。全速力でウチに帰り、母親に頼み込んで、お小遣いの前借をして買い揃え、子供心に大満足した記憶があります。本屋さんにも出会いってあるんですね。どうでしょう...自分一人の時間が欲しい時、リフレッシュしたい時、あなたの街の本屋さんを覗いてみませんか? オススメスポットです。

BY. みちか