

(10) 創造力企画力の欠如により成長が見込めない状態から ヒット企画を連発する

●こんな危機だった

ある企業。もともと経営者は小売業については素人。また従業員も「職人」で小売業の経営、企画などの経験はない。つまり経営的な創造力、企画力が欠如していて、新しく何かを開発してゆくノウハウがなく今後の成長が見込めないという頭打ちの状態、何らかの突破口をさがしていた。

たまたま専務が前沢と友人で、「何とかできないか」と相談され、戦略、企画、販促分野でお手伝いしようということになった。幸い職人のなかである全国チェーン店に勤めていた人が非常に優秀な方で、営業部長になった彼と二人三脚であらゆる営業企画を開発促進した。

●この方法で乗り越えた

①どうすればうまくいくかという「企画」に全力注入して

これから何を伸ばすかという「営業企画」、
何を売り込んでいくかという「販促企画」、
どう売り込んでいくかという「キャンペーン企画」を一連の流れとして開発し

②集中売り込みを基本にテーマを絞って攻めた

ただ店に置いてあるだけでは単なる「モノ」。売れて初めて「商品」になる。そのためには「売り込む」ことがなにより大切。集中売り込みは前沢の得意ワザ「販促キャンペーン」を活用して攻めた。

※「販促キャンペーン」とはこれを売るぞと決めた商品やサービスを、あらゆる販促ツールを使って、一気に広告演出をして一気に売り込む方法。その商品の販売シェアを上げその商品で地域一番店になる。ひとつずつ「自店の売れる商品」を作り上げて強い店を作る方法→ <https://maezawa-plan.jp/?p=433>

●その結果

得意ワザを伸ばすことを優先順位に、次々と新企画を手がけヒット商材を多数生み出した。

■焼肉最盛期には5店舗で8月の月商が1億を突破した。

■父の日にステーキアイテムを11種類そろえて売り込んだ。最盛期には日商800万円を突破した。

■日本郵便の通販で牛うす切り肉箱入りを7707個販売。これまでの記録の2倍以上の日本記録。

◆前沢の講演は分かりやすいマニュアル付き。聞いて終わりではなくセミナー後すぐ活用できます

◆出張だけでなくZOOMオンライン講演もできます

◆ここで紹介する方法は小売業だけでなく、どの業界でも使えます

◆セミナー講師料金(約2時間)

→出張セミナー15万円(税別) ※交通費別途

→ZOOMオンラインセミナー10万円(税別) ※料金をご相談に応じます

◆より詳しいマニュアルを販売しております

売り込みの手引き【販促キャンペーンキット】¥20,000(税込) メール添付での納品です

→ 下記まで、電話かメールでお申込みください

◆コンサルティングもお受けします → 電話かメールでお問合せください

◆その他(1)～(12)までの危機を乗り越えた方法はこちら→ <https://maezawa-plan.jp?p=2405>

◆お問い合わせ・ご用命は、マエザワプラン前沢しんじまで

→お電話でどうぞ 080-1527-4080

→メールでもOK maezawa@zb.ztv.ne.jp

→和歌山県新宮市 ※住所詳細は個人情報保護のためお電話にてお問い合わせください