

(8) 急遽売上げが必要な状態から

最短 1 週間で当面の資金調達

●こんな危機だった

商売をしていると設備投資のような計画的な資金と違い、急遽資金が必要になることがある。例えばコロナのような突発的な出来ごとによっては、資金がショートする事態が生じることがある。緊急の資金が必要になることが企業経営にとっては大いにあり得る。

前沢が顧問を務めていたある企業では常に旺盛な資金需要があった。売上げから入金までのタイムラグによっては 1 ヶ月程度の緊急資金が必要になることもあった。資金だけは待たなし。支払いを滞らせるわけにはいかない。そんなとき、掟破りだがこういう方法をとって乗り切ったことがある。それは・・・

●この方法で乗り越えた

①即効チラシ企画+イッキ売り

ひとことで言えば「特売を企画して、チラシを撒いて売上を作る」。

まず、インパクトがあってすぐ効果が出るものでなければならない。名物化できるようなイベント感のある特売でなければならない。苦し紛れにチラシを出しましたなんてお客様に思われちゃいけない。さまざまな制約をすべてクリアして、1 週間後には数百万のキャッシュを作らなければならないのだ。経営はきれいごとだけでは動かない。強引にねじ伏せるような売り上げを作らなきゃならん事もある。

前沢はこれまで 6000 本以上のチラシを企画制作したが、その中でも「売上げを作るためのチラシ」パターンがある。例えば「半額」シリーズ。あるいは「100 均」シリーズ。また、タイトルをインパクトのあるものに変えるパターン。これらをその時にふさわしいタイミングで使う。

営業部長が「この商品でいこう！」というものを至急決めて、それを翌日緊急会議で詰める。この段階でチラシ企画が決まる。さっそくチラシのデザインに取り掛かってパソコンで編集。翌日午前中に FAX でプレゼンして修正。その日の午後には自社印刷がスタート。印刷外注などしている時間などない。翌日には新聞店へ折り込み依頼。あくる朝には朝刊に折り込まれる。そして、その日に売上げが上がってくる。これで 5 日だ。

●その結果

チラシは自分の会社の、お店の自前放送局。言いたいことをしっかり伝えることのできるメディアなのでこれを有効活用しない手はない。今回のような緊急特売的なケースにも効果的だ。今回のケースでは1週間後に、5店舗で約300万の増収となった。

セミナーではその実例を紹介しながら具体的なやり方をお伝えします。

◆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

【チラシの作り方】 ¥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