



発行/夢を語ろう! 五十嵐茂樹 Shigeki Igarashi

URL <http://www.igarashi-ms.co.jp> e-mail shigeki@igarashi-ms.co.jp

時流

明快な目標を掲げ、具体的対策で成果を挙げる!

確実に成果を出すためには、明快な目標の下、具体的な対策が必要になってきます。あれもこれもやって、全てが中途半端な状態になることだけは避けなければなりません。対策の数で成果が決まるわけではありません。一つ二つの対策であっても、徹底的にトコトン、確実に良い成果を得ることが出来ます。そのために今も今まで以上にお店の人たちとのコミュニケーションを図り、一体感をもって日々の営業に当たることです。

厳しい試練が我々を鍛える!

厳しい試練が続いていますが、厳しい試練が人を鍛え、そして、お店をも鍛えてくれます。そして、この厳しさを乗り切ったお店だけが、次の時代があります。そのためには、一人ひとりが、売上を取ること知恵を出し、利益を取ること知恵を出し、そして、全員でそのことをトコトンやる!徹底してやる!この精神で行動することが何より大切です。新たな行動を起こさない限り変化は起きません。変化が起きないのは具体的な行動を起こしていないからです。みなさん一人ひとりの新たな行動が良い成果につながります。

明るく、楽しく、元気よく!

どんなに厳しい状況が続いても、我々は常に明るく、楽しく、そして元気よく仕事に取り組まなければなりません。その明るく仕事をするという事は、常に前向きに考えるということです。良い仕事をすれば必ずお客さまが来てくれる素晴らしい時代です。売上が厳しいと言っていることは、それが、まだまだ足りないと言っている証拠です。次に、楽しく仕事をするということは、主体性を持つということです。つまり、一人ひとりが責任を自覚し、日々反省することです。最後に元気よく仕事をするという事は、良いことは速やかに実行に移すということです。何事も直ぐにやる、トコトンやる、そして徹底的にやる、この精神で取り組むことです。

対策Ⅱ準備+実行!

我々の商売は、売れる日、売れる曜日、売れる時間が決まっています。その売れる日、売れる曜日、売れる時間に、しっかりと売ることが最大の利益を生み出すこととなります。そのためには、今一度、営業前対策(外商活動・ネットチェック・席割チェック等)と、営業中対策(内商活動・視認性チェック・本気の呼び込みの徹底等)の確認と実行が必要です。

そのためには、対策Ⅱ準備+実行と言った考えが必要になってきます。

これは、準備が出来ていないから行動が伴わず、対策になっていないと言っているのです。これは注目に値する考えです。しっかりと準備し、そして、しっかりと対策を実行に移してください。



攻めの営業!

予約が少ない、これでは勝てるものも勝てません。何が何でも予約段階で前年を上回る、前年の120%・130%は獲る。こんな目標が、予約の消化率を高めてくれます。そのためには、外商を含めたネット対策を重点に取組むことです。もちろん、席割りも入念にチェックし客席の稼働率も高めて下さい。

次に確実に売れる時には人揃えをすることです。人が足りない、これではお客さまの満足を得ることも最大の売上を上げることもできません。何が何でも人を集め、攻めの営業が出来る状態に持っていかなければなりません。一人足りない状態でも営業に突入するから、お店が不振になるのです。最後の最後まで、人集めは諦めてはいけません。

最後に、営業対策で、売り商品・高荒利商品の内商活動を中心に、視認性のチェック、本気の呼び込みを徹底的に行い、客単価のアップと客席の回転率を高めて下さい。

あと一品、あと一杯、あと一人、あと一組にこだわった営業が、予算達成につながり、新たなチャンスを引き寄せてくれます。営業成績とは、そんな執着心で結果の業績が大きく変わります。

成功に終わりはありません!

- 我々の組織は誰ひとりとして満足というものを知りません。
- 我々はいつも、もっと良い仕事出来るはずだと思っています。
- 我々は経験として、成功には終りの無いことを知っています。
- 我々が共に達成しようとする成功は、我々の仕事と、自分の価値を高めるためにベストを尽くし続けることです。
- それは、毎日、昨日とは違う「差」をつけることです。
- 過去は既になしてきたことです。
- 我々がしなくてはならないことは未来にあります。

Let's Challenge!