

合縁奇縁

【No. 16】

インフルエンザが流行しています。本県でも2平ぶりの大流行になり、県は1月28日、インフルエンザ警報を出しました。この警報発令は、1月19日から25日の間に医療機関を訪れる患者数が基準値(1医療機関あたり30人)を上回り43人となったためです。インフルエンザ感染は、2年ぶりで急速な広がりを見せています。

ゆゆしき事態ですが、おかげで、マスクが売れています。「超立体マスク」と称するすぐれものもありです。マスクは顔面に付けますので、顔の凹凸からどうしても隙間ができません。ここから菌が侵入しかねません。これを防ぎ機密性を高めウ

イルスを的確にブロックするのが「超立体マスク」です。マスク一つにも工夫が重ねられ、安心・安全・健康志向のなかでヒット商品になっています。

需要があれば新製品が出てくるのであつて、需をどこに見つけるかが重要なことになります。

立派なことは、一番重要なことは、立地ではありません。シェフでもありません。機材でもレシビでもありません。なんと「飢えた顧客がいることだ」そうです。この言葉は、ジェイ・エイブラハムの言葉です。氏は、世界No.1コンサルティングとして活躍しており、クライアントに

期待できるようです。〇「飢えた顧客がいることだ」と喝破するコンサルティングの存在は、かなり刺激的ですね。このことを紹介してくれた長谷川博之氏(㈱リネージュM・Iコンサルティング社長)は、なかなかユニークな視線をもっています。混乱の時代は、千歳一

ピングも消極的になります。そうなれば、飛び込みの営業活動で顧客をとらえるしかありません。それは茫洋とした大海へ漕ぎ出すことかもしれませぬ。しかし、もし、顧客データが蓄積されておればどうでしょうか。「いつ、それが、何を、どれだけ購入したのか」を把握す

技術であると同時に、実はもつと多様であるはずで。人は、様々な需要をもたらしてくれます。その需要を全て自社で汲み上げることは難しいでしょう。とはいえ、ネットワークの構築に成功すれば、それを汲み上げることは可能です。レストランの空いた壁ですら、画家へ

の調査によれば、2008年10〜12月期の県内経済情勢は、「悪化している」と3期連続で総括判断を下り修正しました。「悪化」の表現は極めてまねなことです。しかもこの表現は、全国ベースの総括判断にも使用されています。「悪化」の表現は、1985年以来初めてのことです。それだけ、環境は厳しいと言わなければならないでしょう。受注残高が3割減った、いや7割減った、等の会話が聞こえます。世界中で失業者は2億人を越える等、計算根拠を聞き直したいような発表もあります(ILO・国際労働機関の年次報告)。それだけ厳しい環境にあると言ふことなのでしょうが、混乱の時代は千歳一隅のチャンスとして乗り切りたいものです。(新潟県経済雇用問題研究所・企業経営開発グループ)

自社の「資産」を見直すメリット

需要があれば新製品が出てくるのであつて、需をどこに見つけるかが重要なことになります。

〇ところで、レストランを開業するの一番重要なことはなんでしょうか。そのような問いに答えるキーワードを某所で拝見

総額8400億円もの売偶のチャンスとして、自社の「資産」を見直さねばなりません。そこには、ミナーに出席するには300万円以上の費用がかかることですが、それ

るのは容易です。顧客の消費動向にマッチしたセールスを展開することも可能です。一度でも自社で買い物をした消費者は、新規顧客よりも成約しやすいはずで。そのように考えれば、自社の「資産」は、

のレンタルスペースに使うことは可能かもしれませぬ。キャッシュ化できる資産は、実はもつとあるかもしれませんね。

〇景気は一層悪化しています。財務省新潟財務事務所