

経営者コメント

平成18年4月に独立・起業しました。「太陽光発電などの省エネルギーリフォームに特化すれば大きな需要があるはず」と自信满满に始めたものの、独立当初は散々でした。見込み客を集めることができない、見込み客を集めても見積もり依頼につながらない、見積もり依頼があっても競合先に負けてしまう、など売上がまったく上がらず、悩んでいました。一人で考えることに限界を感じて「誰かプロの人に相談してみよう」と考え、椿先生と出会いました。

いろいろなアドバイスをいただきながら、イベントを企画したり、営業方法を改善するなど指導を実践していくと、少しずつ売上があがるようになり、その後も定期的にアドバイスをいただくことで売上は順調に伸びてきました。一期目4,000万円、二期目7,000万円、三期目9,000万円、そして四期目の今期は一か月の売上が2,000万円を超えることがありますので売上一億円はらくに超えそうです。「あのとき、椿先生に相談に行っていなかったら…」と考えると本当にゾッとします。経営者は孤独になりがちですが、プロである椿先生と定期的にお会いして話をすることで、一人で考えるより何倍ものスピードで改善が進んでいきます。アドバイスを実践すれば確実に売上があがっていきますから、サポート料はあつという間に回収できてしまいます。

「もう少し売上が伸ばしたい」と考えている方には、商工会議所の専門家派遣制度・エキスパートバンク制度を上手に利用して(補助金をもらって)プロの先生方のコンサルティングを受けられることを強くおすすめ致します。

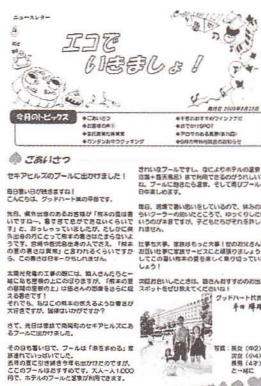


グッドハート(株)
代表取締役 平田輝雄

グッドハート(株)

所在地 南熊本3-14-138
TEL 375-1015
FAX 371-4666
E-MAIL info@goodheart.jp
URL http://www.goodheart.jp/
事業内容 オール電化工事、太陽光発電工事、リフォーム工事

もともと書くことは苦手だったそうです。しかしお客様と日々接するうちに「お客様が知らないこと」「本当知りたいこと」がはつきりとわかるようになってきたといいます。ここでもマーケティングの最優先課題である「まずお客様のことを知る」ということが実践されているのです。



▲毎月お客様に送っているニュースレター

グ(いわゆるプラン・ドゥー・チェック)です。お客様の反応をチェックし細かく修正をしながら反応率の高いツールを作っています。私が確認できる限りでも「レポート(3冊)」「セールスレター」「電気代シミュレーションシート」など社長自身が魂を込めて作り上げてきたものです。

また、お客様の管理力も優れています。約1,000人の見込み客を常時切らさないようにし、この見込み客に毎月ニュースレターを送りイベントや無料の相談会で継続してフォローアップしています。

私の経験からですと1,000人の見込み客がある場合、比較的近い時期(1年以内の今すぐ客)に成約するお客様が5%の50人はいると思われますので平均単価200万円とした時に50人×200万円＝1億円の売り上げ見込みが立ちます。(実際は小額商品もありますので購入客数はやや多くなりましてさらにその上にこのフォローアップしているお客様の精度が徐々に上がり、数字が加わりますから今期達成できる予定の1億円から近いうちに1億5000万円～2億円の数字は固いでしょう。

お客様主義と夢

最近、平田社長からよく聞かれる言葉が「お客さまに対して愛情や思いやりがないことは必ずバレます」ということ。「お客さまにとって間違いのない買い物をしていただくためにしなければならないことは山

ほどあります。そのためにどうしたらできるのかを日々スタッフと一緒に考え、実践しています」と言っています。



▲工事を依頼されたお客様からの感謝の声

工事を依頼されたお客様からの感謝の声がひっきりなしに届きます。

また、工事を担当する職人の方々に對してもいつも感謝の念を持って接して絶大な支持を集めています。

そんな平田社長には大きな夢があります。それは「職人が食べていける社会を作る」ということ。高齢化や低所得で後継者がなかなか育たない職人の世界を活性化できるような仕事を作り出すことによって社会貢献したいとの思いを強く持っています。

今後大いに期待できる同社ですが活躍を見守っていきたくと思っています。

経営のポイント

- ① お客様には「商品」を提供する前に「正しい情報」を提供する
- ② 見込み客集客から成約までの顧客心理に合わせたステップを作る
- ③ テストマーケティングを繰り返し反応の上がるツールを作る
- ④ お客様のデータ管理とフォローアップ
- ⑤ 自分の利益ではなくお客様の利益を優先する