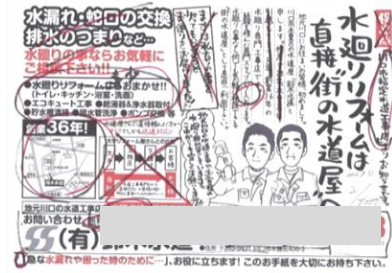


マインドック 顧客心理に基づくコンサルティングで売上アップ

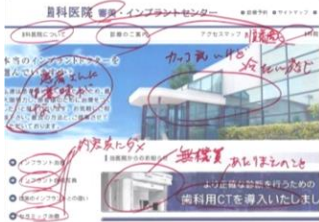
売上をアップする集客コンサルティング

- ・1500万円のコンサルフィーを払っても増えなかった建築設計会社の施工棟数を、広告戦略を見直して**集客2.6倍**。他店を断るお客様も出て**年間5棟から12棟に、売上2倍以上、年間1.6億円プラス**。
- ・地域密着の水道屋さん、5000枚チラシを撒いて**2件の新規客ゲットから10件にアップ**。
マーケティングの仕組化で地域競合店との比較に勝ち**月商300万円**。その後の戦略を変更して**年商4000万円以上に**。
- ・ホームページの作り変えて工務店の**見込み客を7倍にアップ**。
- ・6000枚のチラシ配布で**1月後1000万円のリフォーム売上**。新規戸建ても取れて**1年後売上5億円以上**。
- ・ゼネコン主体の建築会社の個人客集客でホームページを作成。**年間1棟の施工から10棟にアップ**。
- ・不動産の任意売却希望者集客にDMを改善して、**反応率0.13%→0.68%と約5.2倍にアップ**。
- ・不動産関係の3万円しか売れないビジネスモデルを**月商400万円の売れるビジネスモデル**に作り変え。



- ・10分の1に縮小移転のペットショップの売上を縮小移転通知ハガキで移転後**1ヶ月で売上2.1倍に**。
リピート率を1.3倍、販売単価1.6倍。
- ・自社の講演先開拓、FAXDM送付で**資料請求率50%を達成し7%の新規客ゲット**。
- ・営業教育会社の集客人数を営業トーク改善だけで**毎月1名あればよい状態から60名平均に**。
- ・整体院のお客様に3千円のあることをして**年間30万円/1名アップ**。合計**400万円以上**の売上アップ。
- ・整体院のネット集客0人から1週間で3名、**月12名までに1ヶ月で復活**。
- ・歯科医院のホームページの作り変えて**100万円以上の新規患者3名**がいきなり来院。
- ・森林活用NPO法人の顧客単価のアップを文面まで指導して**1ヶ月で活動資金3倍に**。
- ・カウンセリング会社の売上を**1ヶ月で対前年比131%アップ**。
- ・出版するのでトレーナーにAmazon1位戦略を教えて成功させ、海外でも出版される本に。
- ・売れないFP事務所の戦略を変更して、SNS投稿もなくホームページからの集客で自走するFP事務所。

集客コンサルタントで関わった企業の87.8%が経営改善



【企業研修&講演実績】

- ・シティバンクの新人研修で、上司とのリレーションシップを劇的に改善し、お客様からのクレームに負けない心を育成して、半年で50%が退職する**新人の退職率を8%まで縮小**。新人定着率**5.3倍アップ**。
- ・歯科医院でスタッフが戦力化する研修と仕組み化を実施。**年160%以上の売上アップ**。
- ・印刷会社にて内勤社員が営業する仕組みを構築して研修を実施。**年110%の売上アップ**。
- ・オリックス生命の代理店研修にて、明日から実践できる講演を**5ヶ所で開催**。
- ・日本各地の商工会議所にて「集客のコツ」「女性集客」「売らない営業」「商品価値づくり」などの講演実績あり。

企業研修参加者の90.3%が満足と評価

知っている言葉も具体化しないと意味がない！ 〈これは実話です〉基礎の徹底が、 どれほどの利益をあなたにもたらすのか？

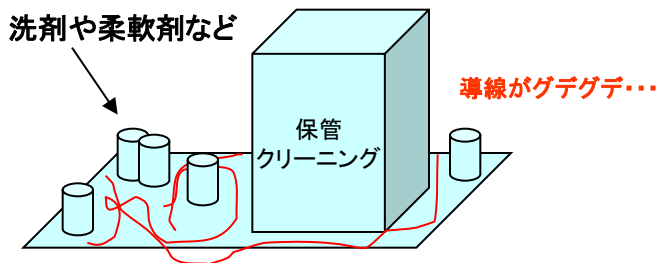
クライアントの概要
クリーニング業
社員36名
年商3億円
借入金3,000万円



工程管理は、作業時間を計り、保管場所や作業場所の面積を測り、重さや形状、温度などの体力に関係する事項も計測し、全てを金額に換算していくことが重要です。金額に換算することで、肉体力労働と頭脳労働にかかる比重が分かります。そのうえで、感情労働にかかる時間や面積、その他を考慮して実際の作業に落とし込みます。感情労働を考慮しないと、改善は効果を発揮しません。社員が喜んで動くような指導法を使いましょう。

社員はイライラ！作業時間は延びに延びていて...

現場面積の30%を材料や保管物が塞ぎ、社員の作業を邪魔していた。



クリーニングの工程には洗剤や柔軟剤が必要です。その材料の管理が上手くいっていない工場内は、想像を絶する混乱状態にありました。

そのうえ、数店舗あるお店のサービスとして、お客様が引き取りに来なかったクリーニング物を半年間保管しておいたため、スペースに余裕は全くありません。

社員が物に動きを合わせている状況です。各人の効率は上がらず、パート社員は非協力的。全員にストレスが溜まっているであろう状況が一目で想像されました。

基本に忠実に仕組みを整え、その上で、“目覚めた”社員と共に夢を実現！

▼材料の保管方法に一定の規則性を設定

- ・クリーニングの工程順を調査
工程順に管理することで、新人でも不足分に気がつくように！
- ・洗剤等の使用量を調査
- ・注文から入荷までの期間を調査
使用量と工程期間を調べ、在庫を過不足のない状態に維持！
- ↓
- ・全ての材料の保管場所・保管量が定まった所で後入れ先出しを徹底
- ・古くなった余分な材料を廃棄
- ↓
- ・無駄な仕入れ、余分な在庫が減少
- ・材料の仕入れ費用が13%抑制

5Sと
PDCAサイクル
を仕組み化して
徹底！

▼クリーニングの保管方法に一定の規則性を設定

- ・月ごとのスペースを予め余裕を持って確保
- ・廃棄のタイミングを半年間+1ヶ月に設定
- ↓
- ・運び込まれた日時が分かるように“カンバン”を作り、安心して廃棄できる仕組みを構築
- ↓
- ・保管物の全体量が減り、保管物を探す時間が短縮
- ・材料やクリーニング物の保管方法の両面の改善で、作業時間が短縮
- ・支払う給与全体が17%も抑制
- ・パート社員さんも、積極的に協力

その後、
役割取得
(role-taking)により
自己達成感を
向上！

作業時間が短縮できたところで、さらに営業に出る社員、機械のメンテナンスを行う社員、新規技術を学び現場に反映させる社員と、社員に個別の役割を持たせました。

工場内のムダを削除した結果、業績は大きく好転し、赤字から2000万円の黒字に転換！
その後も改善の楽しさに目覚めた社員の助けで、この会社の黒字は数年間続き、プール金で新工場を建設！

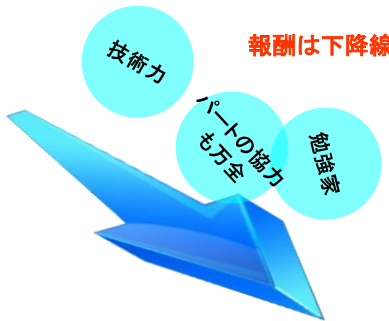
なぜ、技術力があっても患者様は集まらないのか？ 技術が良いだけでは報酬が増えない時代です。 院長、あなたは広告の経験がありますか？

クライアントの概要
スタッフ3名(パート含)
年報酬約1,000万円
借入金不明



歯科医師の先生は専門職です。ですから、集客のことがわからない先生が多くいます。また、ホームページを作っただけでは集患は出来ません。ホームページの位置づけを決め、その医院にあった集客をする必要があります。そうすれば、患者様が増え、報酬が上がります。

激戦地区で開業、資金繰りが毎日少しずつ苦しく・・・



10年以上大学で勤務。研究室で最新技術を習得した後、4年前に開業。高い技術力があることから、今でも大学病院で口腔外来の手術を要請されています。

人柄もよく、パートさんの協力も、常勤でなくても呼べば来てくれるというランクですから、人格的にも出来の良い先生なのです。ご相談を受けた時に作成してくださった資料やその提出の仕方から、工程管理的にも出来が良く、経理も猛勉強したということがうかがえます。

しかし、今は資金繰りが苦しくなり、雇っていたスタッフも辞めていただくなければいけなくなりました。院長とパートさん2名で細々と医院を運営している状況です。

治療と同じです。適切な集患方法があり、その道のプロがいます



歯科医師の先生は専門職。ですから、集患方法のことがわかりません。しかも、医院の場所は激戦区。そこで、院長はホームページ作成を考えました。

今はホームページだけでは集客はできません。

もし上手くいったとしても、今のままでは患者様が多く来ても対応できません。



ホームページは、この医院に興味を持った患者様のためと位置づける。

まずは出来ることから集客

- 患者様を大学側から紹介を出してもらおう。
- ニュースレターで大学の最新医療を報告
- 紹介カードの発行
- スタッフによるSNS投稿

お互いの知恵を持ち寄り、大盛況の人気歯科医院へ！

徐々に患者様が増え、予約が埋まるようになったので、診療を助けてくれる先生を入れ、スタッフも増やすことに成功。今は、大学病院と2足のわらじで、週に4日しか開かない医院に遠方から患者様が来るようになりました。もちろん、報酬金額のアップも好調です。

院長は医院の運営についてじっくり考える時間をつくれるようになり、院長のご家族も喜んでます。

“終わっている”企業・・・でも大丈夫！ 「火の車」の会社を、「火の鳥」のごとく蘇らせた 経理処理の簡単なコツはあなたも使えます！

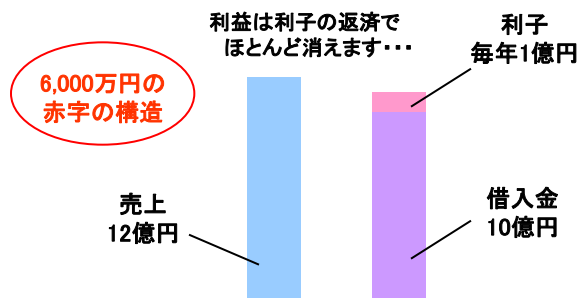
クライアントの概要
印刷業
社員147名
年商12億円
借入金10億円



月の粗利を圧迫している場合は、銀行に利息だけの支払いや返済金額の変更をお願いしましょう。支払利息のほうが大きいものは、その借入金から優先的に返済できないか検討しましょう。残金が少ないのに支払利息の高いものは、新たに長期借入金を借りるなどして支払利息の低減を図りましょう。ただし、**すべてはバランスとこれからの業績予測の上です。**
なお、利益確保には、入金と支払いの時間管理や人件費の有効活用や戦略作成なども関係しますので、人、物、金、情報、時間の使い方をあらためて見直すようにしてみましょう。

売上12億円で借入10億円！？しかも毎年1億円の返済が・・・

新規プランの立ち上げや急な出費で少しづつ借入金が増えてしまったのが、このクライアントでした。そのうえ、社長さんが経理に無頓着だったので、資金繰りのためにお金を借り入れていることは把握していても「いくら」までは把握していませんでした。10億円の借入金の中にはバブル真っ最中に借り入れたものもあり、その金利たるや10%近いものもあったのです。借入金10億円に対し10%の金利だと年間支払利息は1億円になります。12億円の売上から1億円が消えるのですから、この会社は、利益のすべてを利息で持っていかれていました。だから、常にギリギリの資金繰りです。



営業強化？その前に、中期的視野から借入金の構造改革！

＜THE・シリ貧マニュアル＞

毎月の返済総額が多く資金が不足した場合

- ・会社をつぶさないために借入をする
- ・手数料を支払って手形などの現金化をする
- ・売掛金を安くしてあげて入金を早める など

しかし、これでは会社の資金繰りは悪化する一方！

そうではなく、

▼黒字化のために、まずは借入金の毎月の返済額と残額と利息の%を調査

下手すれば運転資金が底をつき倒産となりかねません。ですから、月の総返済額を月間粗利の範囲内まで削らなければいけません。

このケースでは以下の中心施策で**毎月の返済額を縮小！**

- ・残額が少なく利息の高い3本の借入金を少し無理して支払う
- ・その後、支払った分と同額以上の金利の低い借入金を1本借り入れる

資金繰りに余裕ができたので、次は利益確保の体制作りです。

- ・経理部から、買掛金の支払いを半月づつ先延べする提案をする
- ・若手や女性の意見を取り入れ、商品にアップセル用のオプションをつくる
- ・女性社員数名を営業補助に配置転換し、新規売上に集中する体制を作る など

経理面を固めて攻めに転じ、6,000万円の赤字は半年で0円に！

適切な借入金一覧表の作成

低金利の借入にシフト

倒産リスクの最小化

キャッシュフローだけ見ていると陰に潜むリスクに気付けない！

このケースでは、借入金の一覧表を作成し、それを資金繰り表と共にチェックすることから始めました。借入金は利益ではありません。しかし、利益のように見えるのが厄介なところ。借入金が現預金に入ると、キャッシュフローが出てしまうから、利益がでているような錯覚に陥るのです。この借入金を、残金と月の支払い利息と元金と銀行への返済額に分けて見える表にすることが肝心です。

銀行への返済額が、月の粗利を圧迫していませんか？

銀行への返済額は少ないけれど、元金充当分より支払利息のほうが大きいものはありませんか？

残金は少ないのに、利息の高い借入金はありますか？

業界的な不振で優良企業も売上ダウン！ それが 4回の研修で利益前年比110%超を達成！

クライアントの概要
金型製造業
社員8名
年商5千万円
借入金不明



営業職以外の社員に売上を上げるように指示しても、そのままでは動きません。非営業社員に抵抗なく売上をあげてもらうには、**社員の感情に気を配って仕事を任せると共に、自分の人生と会社の発展がリンクしていることを認識させて、会社への貢献意識を高めることです。**個として尊重すれば、社員のセルフイメージは上がります。そうすると、喜んで仕事をこなす社員が増え、営業職以外の社員も売上アップに貢献してくれます。

仕事量が激減！ やれることがあるうちに・・・

業界の問題が山積み



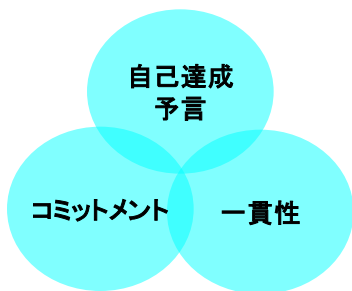
- ・仕事量の減少
- ・価格の低下
- ・短納期化
- ・後継者難 など

人間関係OK・工程管理OK・経理会計OKの優良企業パートに来ている社員もご近所の幼なじみ。工場内も綺麗に片付けられていて、税理士さんとの連携も良く、お金の流れも明快

↓↓↓
けれど、業界大手が発注を海外にシフトをしているため、仕事量の減少、メーカーからの値下げ攻撃、納期の短縮化、後継者問題など、金型業界の現状は問題山積み。

↓↓↓
何かある前にやれることをやっておきたい

内勤社員の愛社精神に火をつけろ！



目標設定の必要性を伝える！

自分の人生と仕事の両方を楽しむため目標設定を教え、作業時間を短縮！

キャリアプランを作成！

会社の業績が伸びることで、自分の人生の可能性が広がることを体感させ、仕事への意欲アップ！

接遇研修を実施！

究極のサービスは顧客サービス。接遇研修で接客を楽しめる社員を育成！

目標を全員で発表することで、**自己達成予言**にさせ、自分の人生と会社の発展がリンクしている事例を発言させて、**コミットメント**させ。**一貫性**を保ちたい人間の性質を使って、愛社精神に火をつけました。

事務員のあの子が、社内のトップセールスマンに！

内勤社員の愛社精神は、営業社員への協力体制となり、営業事務の仕事を自ら実践。その後、営業会議にも参加するようになり、**一般に御用聞き営業と呼ばれる部分の営業は、内勤社員が引き継ぐことになり、営業マンを増やさずに売上を上げました。**





◆マインドックにコンサルティングを受けたお客様の声◆

ライバルとなる人に紹介はしたくない

女性向けに英会話を販売しようとしていましたが、商品力以外にUSPを見出せずにはいました。その旨を知人に相談したところ、鈴木さんを紹介していただき、女性の心をよくご存じだと思い、相談させていただきました。その結果、心にあった不安要素が、すべてなくなりました。

自分の間違いや、これまで出した広告で反応がなかったものと、反応があったもの…その違いが、その理由が全てわかりました。また、いただいたアドバイスは、他のマーケティングにも活かせるもので、十分すぎるほどの価値でした。(途中鳥肌が立ちました!!)

また、いただいたアドバイスを身につけたことで、仕事が本当に楽しく思えるようになりました。

心のどこかでは、ライバルとなる人に紹介はしたくないですね…。

しかし、鈴木さんは人に尽くす、というようなことが根底にある方です。ですから同じように悩んでいる人には「あなたの心が踊り出すようなアドバイスをしてくれる方がいるよ!」と紹介します。

代表取締役 匿名希望

ビジネスアイデア”の正誤を判りやすく示してくれる羅針盤のような方

営業成績が属人的になっている点を打開したいと思って相談しました。

フェーズを分けてプレゼンスキル毎に仕事を分担するという手法は使えると思いました。モノ売りになりすぎない様に!という点は気を付けようと思います。

明るく親しみやすく提案も鋭くてさすがだと感じました。

“ビジネスアイデア”の正誤を判りやすく示してくれる羅針盤のような方です”と紹介させていただきます。

埼玉県 代表取締役 匿名希望

相談する側が悪くなるぐらい多くのアドバイス

ポスター(制作済)の反応率、感情の専門化のため頼みました。ポスターの配置、女性が見た時の受け取り方を変えることでの反応率の向上、アドバイス。明るく、親身に相談する側が悪くなるぐらい多くのアドバイスをいただけます。まずは相談!!短時間で色々な面で向上します。

ブルーワークス株式会社 代表取締役 荒木 智彦 様

あまり売れない理由が理解できました

参加した法人会テリトリーにおいて、電気保安業受注を倍増したいと考えていたところに、法人会の朝食会で誘っていただきセミナーに参加しました。パンフレットはたくさん作っていますが、あまり売れない理由が、少々理解できました。良かったです。この学びは、会社の朝礼で早速社員にシェアします。鈴木先生には、広告の予定があるので、早速相談したいです。

電気関係事業 会社役員 60代 匿名希望

マーケティングの原点そのもの

女性向けに認知を広めようとしていましたが上手いかず相談しました。

「女性には大義名分ではなくその人にとっての損得を訴えるべき」「女性は気に入らなかつたら何も言わずにそっといなくなる」「女性は勝敗ではなく、助け合いを大切にしている」

いくつか参考になる教訓をいただきましたが、すべてマーケティングの原点そのものであると感じます。

一昔前は、良い商品・サービスを作り広告を打ち、認知度を高めれば売れた時代がありました。現在は関係性のマーケティングになったと言われてます。

ひとりひとりのお客さんの ニーズを的確に把握し、そのニーズにピッタリの商品・サービスを提供していかないと目の肥えたお客さんは見向きもしてくれません。さらには、その競争も一段ステージが上がリ、現在のお客さんとどれだけ深い関係を築けるかが売上に大きく影響するステージに入っています。

この観点からいくと、鈴木先生のマーケティングは 最適だと思います。

企業参謀.com 代表 石原 尚幸 様

女性コンサルタントの視点は役立つ

自社の長所を利用して明確になったターゲットへのアプローチ方法がわかりました。

女性コンサルタントという視点は、私たち建設業にとっては、とても役立ちます。目標に対してPDCAをしっかりと廻し、お客様満足度を上げるよう営業展開していきます。

寺嶋建設株式会社 代表取締役 寺嶋 優 様

