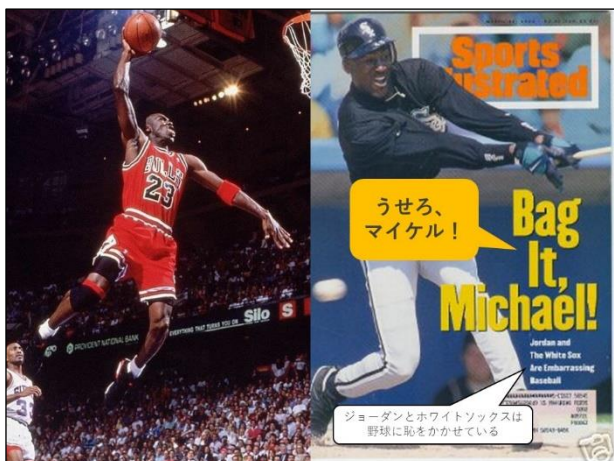




Success! Weekly Letter

あなたの会社が業界常識を超える成果を出す方法



マイケル・ジョーダンは、バスケットボールの神様と評されました。彼の15年にわたる選手生活では、得点王に10回輝き、年間最多得点を11回記録し、1試合平均得点30点でNBA歴代1位になりました。その後、ジョーダンは自分の好きな野球で一花咲かせようと、シカゴ・ホワイトソックス傘下のバーミングガム・バロンズに入団しました。

大きな注目を集めたものの、彼がメジャーリーグに昇格することはありませんでした。バスケットボール選手としてのジョーダンと野球選手としてのジョーダンには、大きな差があったのです。

同様に、多くの企業も自社の強みや資産を本質的に理解していないのが現状です。野球選手として活動するマイケル・ジョーダンのように、情熱を持って努力はしているものの、望む結果を得られていないのです。もし、貴社が業績を大きく向上させたいのであれば、私からの効果実証済みアドバイスがあります。それは、**自社の強みや資産を深く理解し、それを競合に対する明確な優位性として発揮すること**です。私の経験を1つ紹介します。

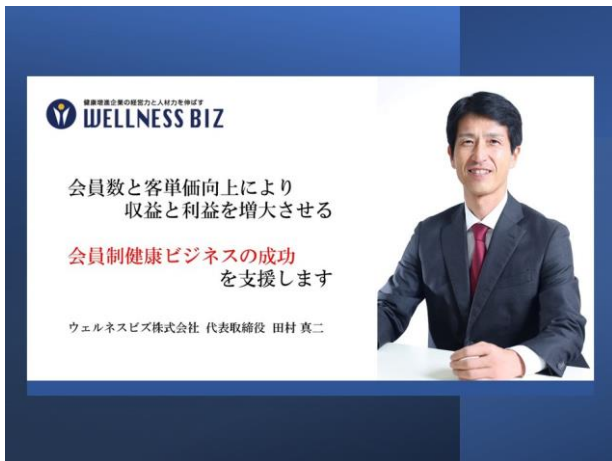
私が前職(イオン)で働いていた時、イオンモール(イオングループ企業)のショッピングセンター内にフィットネスクラブを数カ所開発した経験があります。ある立地は5km圏の人口が約7万人で、既に3つの競合が存在していました。フィットネス専門のコンサルタントから「予想会員数は約1,600名」と診断され、出店の計画は危うく頓挫しかけました。しかし、オープン後には会員数が5,000名を突破し、年間営業利益は3億円近くに達しました。

この成功を収めるには、多くの要因が絡み合っています。その中でも特に重要な要素を紹介します。これを理解されれば、あなたも同じ原則を適用して成果を出すことができますでしょう。

私たちの取り組みは、イオンモールの力を最大限に活用することにあります。例えば、建設コストを削減するために、イオンモールが依頼するゼネコンを選定しました。さらに、会員獲得と維持のために、単独で行うマーケティング活動だけではなく、イオンモールの豊富なリソースを全面的に活用しました。これにより、業界の常識を超え、広域からも多くの会員を獲得することができました。

このように、強みや(自社と他社の)資産を最大限に活かすことで、競争上の優位性を築き、業界の常識を超える成果を実現することが可能になります。弱点の改善も大切ですが、**強みや資産を最大限に発揮することは非常に有効な戦略**です。このアプローチを試してみたいはいかがでしょうか。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。