

戦略教材開発物語

【マル秘メルマガ】より 16 通目その 2



◆ 9. 1993 年 11 月から販売開始

こうして原稿書きを始めてから 5 年半、休業状態にしてからは 4 年半後に経営の 8 大要因をまとめたフルラインの 67 巻のテープが完成しました。倉庫として用意していた 19 坪のマンションは、次々と送られてくるテープで在庫の山となりました。

いよいよ 11 月 1 日から販売開始です。

完成した商品を売って資金を作らないと、作り残した経営テープが作れなくなるので私は真剣です。

ところがこのとき、不思議なことが起きました。

経営テープの販売を始めたその日の 11 時頃、徳山で不動産会社を経営していた波賀社長さんが、ひょっこりと私の会社へ訪ねてきたのです。波賀社長さんとは経営テープを作る前に何回も会っていたのですが、原稿書きのために休業した 4 年間は、1 度も会っていませんでした。あいさつが終わったあと、波賀社長は朝目が覚めたとき、頭の上の方から「今日はランチェスター経営の竹田さんの所に行きなさい」という声が聞こえたので、急に思い立って私の所に来たというのです。

私が痩せて死にそうな顔をしているので、波賀社長が心配して、「どうしたんですか」と聞くので、経営テープを開発した事情を話したところ即座にフルセットの注文を出してくれました。

とにかく私はビックリです。

波賀社長はそれから間もなく宗教家になられた立派な人格者です。

次の日も同じように以前は何回も会っていて、従業員の研修もさせて頂くなど、親しくさせて頂いていた飯倉タクシーの加地社長が 24 ~ 25 歳の子供さんを連れてひょっこり訪ねて来られました。加地社長さんとも、休業中は会っていませんでした。挨拶が終わったあと「今日、朝起きたとき、急に竹田さんのことを思い出したので、久しぶりに会社を訪ねてみようと思った」と言うのです。

私がいかに痩せているのを見て、「竹田さん、どうしたんですか。」と聞かれたので、戦略テープ開発の一部始終を話すと、フルセットを注文してくれたのです。

2 人の社長さんの励ましもあって、私はとても元気が出ました。

経営テープの販売方法はこれまで講演で全国を回り、交流会などで会った社長の名刺が 3,500 枚ぐらいあったので、まずこれらの社長にカタログを送りました。

そのあと電話して、商品の説明をしました。

仕事熱心な社長はまだ頑張っているだろうと思って、12 月の 30 日と 31 日も電話をしたところ 2 日間で 150 万円ぐらい売れました。

こうしたやり方で、11 月と 12 月の 2 カ月間で 3,000 万円を売ることができました。

無理な頼みを聞いてもらい、注文を出して下さった社長には心から感謝しています。

次の年の 1994 年の 1 月も 1,000 万円売れたことで自信が出たので 3 つの大きなことを決めました。

その1つは、きちんとした貸しビルに移転するということでした。

マンションで経営をすると経費は少なくていいのですが、従業員は働きにくく、お客さんも来にくいですから、家賃は月に60万円と高いのですが、思い切って近くの新築されたビルに引っ越すことにしました。

2つ目は、男の社員を採用することでした。

男の社員を採用すると最低でも1年間に500万円の給料が出ますから、それなりの決心が必要になります。

3つ目は、資金が底をついたことで原稿書きを保留にしていた他の経営テープの原稿書きを再び始めるというものでした。

保留にしていた大きな原稿は、3つありました。

1つは、経営テープが完成したら「代理店」を作って売ってもらうことにしていましたので、代理店さん用の販売マニュアルテープが必要になります。これは13巻の本格的なものになりました。

2つ目は、従業員の自己啓発用です。これも13巻の本格的なものになりました。

3つ目は、従業員15人以下の社長を対象にした小企業の戦略テープです。これは20巻のかなり本格的なものになりました。

これらの3つの経営テープを作るのに、結局1年半もかかってしまいました。

(続く)

Lanchester

ランチェスター経営(株)



〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>